経営カイゼンつうしん

今回の テーマは 品揃えと設備投資

vol.6



1.品揃えと設備投資の関係

前回のマーケティング編で、商品は会社の顔だ!と 言い切りました。

次に大事になるのは、品揃えです。 つまり、商品・サービスの内容を、どんなふうに集 め、見せていくか?ということです。

例えば、スーパーマーケットを例にあげても、客層 も違えば、生鮮食品・加工品・グローサリー等、特 徴がありますでしょ。

製造業だって、同業者さんとは、違うものを作っていることが多い。例えば、麺類とひと口にいっても、種類も製法も違うものです。

で、ですね、

ここで大事なのは、商品・サービスの提供のウラには、設備投資が、必ずといっていいほど、絡んでいるということ。

製造業はもちろんのこと、販売業だって、店舗や流通に必要な運搬具が必要だし。サービス業だって、 一見関係なさそうだけど、「店舗」」という背越日 を持っている。

例えば、店舗が古臭くなってくると、集客力はおちますよね。。

製造機械が古くなってくると、修繕工事が発生したり、生産性が落ちてくる。

だから、品揃えと設備投資は一体なんです。

2.じゃあ、どうすればいいの?

品揃え、これは、顧客心理のフカヨミ、五感で感じた時代の空気に合わせて、チューニングしていくことが大事だと考えています。

そのためにも、顧客との対話が必須と考えています。なにも、実際の会話に限らず、自社HPで反応や、SNSでのやり取りも、重要な参考情報になります。

新商品・サービスを、仮説として、発信をする。 受信して、検証する。

この繰り返しが、商品・サービスを育てていきます。

ここで、商品のチカラを見極め、適正な設備投資 を行う。

これが、定石ではないかと考えています!



みなさまへ、手紙を書くつもりで書きます!

3.自己紹介

国仙悟志(こくせん さとし) 1974年7月9日、札幌市生まれ。早稲田大学法学部卒業後、地方大手百貨店に入社し、店頭販売、販売促進、店舗運営、民事再生法手続関連部署にて勤務しました。

在職中、室蘭店勤務で赴任していたときに、あまりにも時間があることがわかり、(正確に書くと、ビールと焼鳥が美味しく不摂生がたたり、健康診断の結果が悪く、人事部に呼ばれたのがきっかけ)産業能率大学経営情報学部通信課程を受け、卒業しました。勝間和代氏がメディアによく出ていたころで、早起きして勉強に励むという生活スタイルが話題になり、ワタクシも、早起きの習慣を手に入れました。このとき以来ずーっと早寝早起きを行っています。

その後、中堅石油販売会社にて勤務し、その間に、中小企業診断士を取得し、2011年に独立開業、2014年に法人を設立しました。百貨店時代に経験したマーケティング、マーチャンダイジング(品揃え戦略)、プロモーション、企業再生、そして、石油販売会社で経験した中小企業の実体験。これらの経験、さらには、開業後の活動、研究などが、今の仕事のベースになっています。