

単に入手することができます。



テーマ

見逃しているチャンス



■メンテナンスは情報の宝庫

昨年、妻とショッピングモール内の靴修理屋さんを訪問した時の話です。妻のブーツの靴底が傷んでしまい、修理をすることにしました。

靴修理屋さんの店舗は大きくありませんが、店の奥にはびっくりするほどたくさんの靴が並んでいました。店先で修理の受付をしている間にも、次のお客様がすでに並んでおり、改めて人気があることを知りました。

後日、靴の修理が終わって受け取りに伺いましたが、店員さんからは修理箇所の説明を受けただけでした。

起業したばかりの頃、オーダーメイドの革靴を製作するAさんへ営業訪問したことがあります。名刺交換後、すこし雑談をしていると「ちょっと靴を見せてもらってもいいですか？」と言われました。靴屋さんなので靴が気になるのかなと思ったら、Aさんからあることを指摘されてドキッとしました。それは次の通りです。

「あなたは足のサイズと靴のサイズが、まるっきり違っていますよ！」

いつも購入する靴のサイズは25.5cmですが、Aさんに足のサイズを測ってもらったところ、右足が23cm、左足はなんと22.5cmでした。あまりの違いに驚きました。社会人になり革靴を履くようになってから、実は長い距離を歩くといつも靴ずれに悩まされていました。その原因が分かって目の前がパッと明るくなった気がしました。

Aさんから「靴職人がお客様の靴を見れば、その人の癖や問題点がだいたい分かりますよ」と言われました。履き慣れた靴には、自分でも気付かない個人情報が入り込んで盛られていることを知りました。

私は足の幅が人よりも大きいため、幅に合わせて25.5cmの靴しか入らず、まさに私こそオーダーメイドの靴が必要でした。結局、営業に行ったつもりが逆に営業されて帰ってきました。

先ほどの靴修理屋さんですが、修理の際に気付いたお客様の問題点を「靴の販売」に結びつけていないのは非常にもったいないと感じました。

靴修理屋さんが「修理だけすればいい」と考えていると、目の前の大きなチャンスを逃してしまいます。販売活動で顧客情報を掴むのは至難の業ですが、メンテナンスに注目すると顧客の困っている情報を簡

■便利屋さんは最強のパートナー

先日、友人のBさんから電話をもらった時の話です。コロナ禍で私の仕事を心配して「もし会社がつぶれたら次は何をするつもりなの？」と聞かれました。

創業当時、同じ質問をされた時は「焼き鳥が大好きなので、やきとり大吉のフランチャイズに加盟して、やきとり小吉から始めます」と明るく答えていたが、Bさんの話をよく聞いてみると自分自身の独立のネタを探しているようでした。

私がBさんにアドバイスをしたことは次の通りです。「世の中のニーズを知るには、便利屋さんとシルバー人材センターさんがオススメです。最近問い合わせが増えている案件を教えてもらうと、事業のヒントが見つかります」

もし私が知り合いもない、まるっきり知らない土地でゼロから事業を立ち上げるとしたら、最初にその地域の便利屋さんに電話をするでしょう。

「どこに頼んだらいいのかわからない仕事」は、5年・10年後に大きなビジネスに成長する可能性があります。成功するビジネスの最先端のニーズは、その道の専門家ではなく、むしろ気軽に相談しやすい街角の便利屋さんが掴んでいることに注目すべきです。

便利屋さんに情報提供料を支払い、パートナーになって頂くだけで、成功確率の高い事業を創り出すことができます。事業の成功確率を高めるには、「すでにお客様の顔が見えている仕事」に取り組むことが大切です。

誰が購入するのかわからない商品やサービスを、単に利益率が高いからという理由だけで会社を立ち上げて失敗した経営者は少なくありません。

お客様が誰なのかははっきりしており、「ちょっとカッコ悪いな」と思える仕事が見つかったらチャンス到来です。誰もが軽視しがちな仕事には、将来の安定を実現する大きな可能性が秘められています。

世の中に人々のニーズが無数にある限り、あきらめなければいつでもどこでもたった一人でもゼロから事業を立ち上げることは可能です。

以上