

# ORANGE リフォームサークル通信

2019年3月 vol.12

## 松野恵介氏講演

3/14 (木) 15:30~  
ホテルメルパルク大阪 4階  
JR 新大阪駅徒歩 5分

スタッフと一緒に  
考え実践する  
地域に愛される  
お店作りセミナー

社員さんと  
一緒に  
ご参加下さい



## 幻の元号「靖和」

ORC事務局の中浜靖和（なかはまやすかず）です。

ご存知の方もいらっしゃると思いますが、先日、朝日新聞の朝刊にこんな見出しが載っていました。

### 「幻の元号、20案超 平成改元時に最終案出した教授メモ、発見」

この記事は平成への改元で、新元号案の考案者の一人、目加田（めかだ）誠・九州大名誉教授が推敲に使った手書きのメモが見つかったというものです。政府に提出する最終段階の10案とみられる推敲メモの一つに私の名前である「靖和」が案として載っていました。読み方は「せいわ」というのですが、「靖」の字には「安らかにする」「世の中を安泰する」などの意味があり、ひょっとしたら今年が「靖和31年」だったかも？と思うと、あまり好きでなかった「靖和」も愛おしくなってきました。（笑）

あと2ヶ月で新元号になりますが、次の元号はどんな思いが込められた元号になるのでしょうか？ それでは今回は「ターゲット顧客の絞り込み」です。

## ターゲット顧客の絞り込み

お仕事をしたいと思う人の地域、性別、年齢、収入、職種、趣味趣向、価値観などを書き出してみる。自分に振り向いてほしい人はだれなのか？これをハッキリさせることが大事。

### ターゲットは明確に！

野球でいうとど真ん中のストライクを狙うこと！

内角高めでも外角低めでもストライクゾーンを通過していれば「ストライク」だが、社員には「ど真ん中」だけを狙わせること。つまり狙うべきターゲットを明確にしてあげないとダメ。「ど真ん中」であれば、多少ずれてもストライク。しかし、きわどいコースだとボールになる可能性がある。（ターゲットからはずれる）→クレームになることが多い。利益でない、時間を取られて次の営業ができない……

### 成果は半年後

ターゲットを決めたら、全員にDMなどを送るのではなく、まずは例えば同じ趣味の人だけにDMを送ってイベントを開催するなど接点を持つ。ゴルフとか。そのときは仕事の話をしな。これらの繰り返しで信頼関係を築いていく。やがてそれが核となり、少しずつ大きなものになっていく。すぐに成果を求めてはいけない。少なくとも半年はかかるものと思うこと。ポスティングの回数も月に3度くらいしてポチポチと反応があるのは半年後から。

最後まで読んでいただきありがとうございました。