

どうとーと通信

2022年6月13日發行

231号

「どこと通信」は
略して「つう」。
いつも読んでいたとき
ありがとううござります。

こんには！平川です。暑さが日ごとに増してまいりましたが、いかがお過ぎですか。さて私が若い頃カラオケ機器を扱う会社に勤めていたことは、このとこと通信でも何度も書きましたが、実はその会社が多角化経営の一つとして、中古車の販売を始めたことがあります。では今月もはりきっていきましょう！

ゴムぱっちゃん

今から22年前、アマゾンが日本でサービスを開始した頃、まだインターネットショッピングが定着していない時代です。某FCのシステムを使い、私はちは、ノートパソコンをかかえ、何万台という中古車から選び、販売していました。一般家庭へ毎日何百軒と飛込みますが、ネットへの営業は慣れていても、一般家庭への営業は初めてで、ある事につまずいたのです。それは「玄関のインターフォンを押すのか、押さないのか」ということです。前者はまず「ピンポーン」と鳴らし、インターフォン越しに会話を始めます。玄関ナラえを開けてくれれば、売れる

確率は高いのですが、なんせ開け
てもらえるまでが一苦労で、ほほ
門前払いでした。そ
してもう一つは、インタ
ーフォンを押さないバタ
ーン。いきなり玄関を
ガチャと開け、「こんにちは!」「ごめん
下さい」ほほ家人の人と会えました。
欠点がありました。いきなり玄関を開けるのですから、たまたまパンツ一丁
のお父さんがいたりして、場合によ
つてはめちゃ怒られます。だいたい
500軒に1軒の割合で遭遇します。
(もちろん現在は、会社のコンプライ
アンスが問われますので、こんな営業
は出来ませんが…)はたしてインタ
ーフォンを押すべきか、押さぬべきか、私
たちはミーティングをしましたが、
結論が出ません。そこで押すチ
ームと押さないチームに分かれ、どちら
が販売出来るか、三ヶ月間、競い合
うことになりました。私は押さない
チームです。さて結果はどうだった
でしょう。押さないチームの圧勝でした。
つまり怒られるリスクを抱えて

でも、会うことを優先した方が売られました。当然と言えば当然です。他愛もない出来事ですが、私はその経験から「リスクを取ると、その奥には『ご褒美がある』」と学んだのでした。それから二年後、私は起業していました。何をしていましたかと言ふと、インターネットのアルバイト、求人サイトを開発し、毎日足が棒になるほど営業で歩き回っていました。掲載店を増やすと同時に、若者からのアクセスも伸びなくなくなっています。そこである事を思いついたのです。アルバイト求人サイトの宣伝を書いた小さなビラに輪ゴムをつけ、毎日500台の自転車のハンドルにつけてまわったのです。(「ゴムはちゃんとほんぎいた」)当時、天神のソラリアアプロザ横の警固公園には、通勤・通学の自転車が1000台くらい駐車されていましたので、つけていました。また大学や専門学校の駐輪場にも行つてつけていました。「勝手につけるんじゃねーよ」といったクレームの電話が時々ありましたが、私は会社を起動に乗せるのに必死でしたし、「リスクの奥には『ご褒美



がある」と信じていたので、三ヶ月間
続けました。結果はどうだったで
しょう。「褒美はありませんでし
た。アクセス数はまったく伸びな
かったのです。「貴重な時間とお
金を捨ててしまった。残ったのは、
真っ黒に日焼けした顔だけやん。
やっぱリウェブサイトの宣伝は、紙
媒体じゃまことにダメやね。これか
らは、インターネットの有料広告に
特化しよう」と方向転換したの
でした。それから数ヶ月後のこ
とです。ヤフーやグーグルがインタ
ネット広告に力を入れ始め、イン
ターネット広告の波がやってきた
のです。私はすでに着手していった
ので、いち早く波に乗ることがで
き、売上げは右肩上がりで伸びま
した。今思えば、あのゴミばっちゃんの失敗
があたからこそ、紙
媒体での宣伝を一切
捨てることができ、タイミ
ングよくインターネット
広告の波に乗れたんだ
と思します。リスクの
奥にあったご褒美は、
失敗でした。本を忘
れぬよう、今もあのピラ
は持っています。

発行／有限会社アサム
〒819-1127 福岡県糸島市有田中央 2-14-36
Tel:092-321-4001 Fax:092-321-4002
・専門学校&スクールサーチ : <http://www.asamnet.jp/>
・ブログ : <https://itorinri.com/>

ご感想や楽しいメッセージをお待ちしています。X-11: hirakawa@asam.jp FAX: 092-321-4002