

とっとと通信

2022年6月30日発行

231号

「とっとと通信」は
略して「とつう」。
いつも読んでいただき
ありがとうございます。

こんにちは！平川です。暑さが日に日に増してまいりましたが、いかがお過ごしですか。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、このとっと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ったのです。
では今月もはりきっていきましょう！

ゴムばっちゃん

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、トショッピングが定着してない時代です。某FCのシステムを使い、私たちは、ノートパソコンをかかえ、何万台という中古車から選り、販売してました。一般家庭へ毎日何百軒と飛込みますが、スタック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。前者はまず「ピンポン」と鳴らし、インターフォン越しに会話を始めます。玄関さえ開けてくれれば、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勞で、ぼぼ門前払いでした。そしてもう一つは、インターフォンを押さないパターン。いきなり玄関をガチャと開け、「こんにちは！ごめん下さうい。ぼぼ家の人と会えましたが、欠点がありました。いきなり玄関を開けるのですから、たまにパンツニのお父さんがいたりして、場合によってはめっちゃ怒られます。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、会社のコピー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「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。何をしていたかと言うと、インターネットのアルバイト求人サイトを開設し、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ていきました。いけません。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。（ゴムばっちゃんと呼んでいた）当時、天神のソラリアプラザ横の警固公園には、通勤・通学の自転車（100台くらい）が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、駐輪場にも行つけていました。「勝手につけるんじゃないよ」といったクレームの電話が時々ありましたが、私は会社を起動にさせるのに必死でした。し、「リスクの奥にはきっと褒美



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。ご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じゃん。やばりウェブサイトの宣伝は、紙媒体じゃまったくダメやね。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ー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す。今思えば、あのゴムばっちゃんの失敗があったからこそ、紙媒体での宣伝も一切捨てることで、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っています。リスクの奥にあったご褒美は、失敗でした。本を忘られぬよう、今もあのビラを持っています。

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/>