

**業績アップ事例研究**

我々の会社、家庭、そして自分自身に置き換えて、一緒に考えてみましょう！  
正解は一つではありませんので、自由な発想で楽しく柔らかくいきましょう！

- 1、 松下幸之助氏 「不況克服の心得10か条」とは？
  - 不況のときに何をすべきか？どんな考えで進んでいくべきか？
  - 皆さんも考えてみましょう！
  
- 2、 大企業と中小企業の居場所の違い
  - 2：6：2の法則をご存知でしょうか？
  - 購入層は大きく三つに分けることができます。
  - 2（ ）：6（ ）：2（ ）
  - 大企業の得意な土俵はどこでしょうか？
  - あなたの会社ではどこをターゲットにしますか？

### 3、 ジャパネットたかた

- ジャパネットが販売しているものは何でしょうか？
- あなたの会社では何を販売しますか？
- 2004年の情報漏えい事件では顧客リスト51万人分が流出。
- 10年目の節目で1年で最も多忙な春のセール中の出来事。
- あなたならば、どのような対応を取りますか？

### 4、 小浜温泉の活況

- いろんな工夫・上手なPR・楽しく活気がある温泉街に！
- お客様に喜んでいただくために、できることはたくさんあります。
- ある旅館の取り組み
- 湯量日本一
- 小浜ちゃんぽんのブランド化成功

- 5、 あるお医者さんのスタンス
  - 多くのお医者さんが患者さんに対して横向きだそうです。
  - 正面から患者さんに向かいあって座る先生は少ない。
- 6、 満足を超える感激を提供するホテル
- 7、 陽なた屋  
永松茂久社長は大分の齊藤一人さんのお弟子さん  
ももとは、たこ焼き屋さんからスタートした居酒屋さんです。
- 8、 ご先祖様を遡っていくと
- 9、 なぜあのお店に行くのか？
- 10、 三方よし ここから先の世界は？
- 11、 熊本 さ・蔵
- 12、 そもそも「売上」とは何だろう？  
たとえばゴルフは自分の精神状態や体力をつかむバロメーターです。
- 13、 顧客満足から顧客感動へ
- 14、 野崎地平事務所
- 15、 レジを打つ人のお話し
- 16、 ある旅館の社員の話
- 17、 二宮尊徳の話 道徳と経済を一体化させる。
- 18、