

半導体業界のライオンズ・シエアーを目指して

凛然として神楽坂からの挑戦

アンカー・ビジネス・シス
テムズ(株) 代表取締役社長

永田 隆一



— 16 —

夕方に携帯電話がなり
ます。『ねえ、〇〇さん、
今日、とても嬉しいこと
がありました』何? 『こ
んな嬉しいことは、電話
ではなくて、直接会って
〇〇さんに最初に聞いて
ほしいの』結局、銀座の
お姉さんと食事をするこ
とになり、その流れでお
店へ同伴することになり
ます。洗練された結果の
出せる戦略であります。

さて、エレクトロニク
ス業界でもエグゼクティ
ブの方々は、日中、会議
や稟議書の承認に忙殺さ
れてなかなかまとまった
時間を取る事が出来ませ
ん。それゆえ、じっくり
戦略等を話すためには、
いきおい会食となりま

す。その後、一軒軽く参
りましょうということに
なる事も少なくありませ

花の銀座の脅しの戦略

本的に、『売上』で店と
契約する方と、『日給』
での契約の二通りに分か

《銀座はホン売り》
外資系の企業や、革新
的な日本企業では、コミ
ッションベースの報酬制
度を取り入れている企業
が増えてきているのも事
実であります。なかなか
か定着は難しく、働いて
いるビジネスマンも気が
休まる時がございませ
ん。

さて、夜の世界では、
さらに徹底した能力主義
を適用しております。基

るお姉さん達は、アル

ール中毒の境界すれす
れの方たちも多く、夕方、
お酒が入っていないと
き、手や、顔がぶるぶる
と小刻みに震えている方
も見かけます。さて、月
末まで、売上が、七〇
〇万円とすると、コミッ
トより二〇〇万円多いの
で、コストを差し引いた
ほとんどが、給料に加工
されます。しかし、売上
が二〇〇万円ですと、コ

極めます。

- ① 清潔と笑顔
- ② 背筋を伸ばしてきれいに歩き、きれいに座る、足も組まない、たばこも吸わない
- ③ お客の名前や前回の服装会話の内容を覚えておき、さりげなく披露
- ④ おしゃべりは、すべてお客のためと徹底する
- ⑤ 社会の話題もそれなりにアップデート
- ⑥ 会話に気を使い、そ

てメリハリを考える》

お姉さんの売上に貢献
するお客さんは、すべて
そのお姉さんが『係り』
です。他のお姉さんの係
りのお客に接客しても、
売上は付きません。逆に、
係りのお客が連れてくる
客は、『枝(えだ)』と呼
ばれて、たとえ接客して
いなくてもそのお姉さん
の売上です。どのお客が
売上に貢献するか、あら
ゆる角度から『ABC分
析』をされております。

《花の銀座の脅しの戦略》

《顧客に優先順位をつけ

『出来た、出来るお姉
さん』実績があり、さら
に競争力を維持しながら
成長を続けるお姉さん
をこう呼びます。この方々
は、お客の提供してくれ
る生涯利益を見積もりま
す、そしてお客の出費を
マネツジメントします。
さらにお客さんのお客さ
ん、お客さんの競争を分
析し、お客の会社の発展
とお客の出世をバックア
ップ致します。

る価値の交換』です。供
給サイドの提供する価値
が、需要サイドの価値と
見合わなければ『価値の
交換』は発生いたしませ
ん。あるママが『銀座の
脅しの戦略』と笑いなが
ら話してくれましたが、
米国のMBAコースの教
授も『これがマーケティング
だ』と感じ入るので
はないでしょうか。

- ① 他人を笑うのはジョークで品がない。自分を笑うのがウイットで、誰も傷つかない。
- ② 気配りを忘れない、そしてそれを気づかれない。
- ③ 視線と指先の動きが勝敗を分ける。
- ④ 売上のコミット(ノルマ)は高く設定。
- ⑤ お客を追わずに囲い込む、決め台詞の数々。
- ⑥ 自分が美人と気づいていない演技が重要。

あるママから教えて
いただいた言葉です。『外
に出たなら惚れりゃれし
ゃんせ、そして、惚れず
に帰りゃせ』御意。