



勝利の方程式

- [社長のモチベーション] × [社員のモチベーション] × [顧客のモチベーション]
- 指導員の“上質世界”を「顧客のモチベーションを高める」にすること
- 社員のモチベーションを3.0（相手の喜びが我が喜び）にすること

東社長からの“地動説”メッセージ -2011年6月(No.54)-

「完全勝利の方程式」

今年4月に鹿児島県の霧島温泉で実施した社員研修の中で練り上げ、社内的に“完全勝利の方程式”と名付けた今年度の募集戦略の結果が出ました。

この戦略は、過去3年の卒業生から弟妹、ならびにそのお友達2名まで紹介して頂くという実にシンプルな作戦です。まず、GWの交通安全の呼びかけハガキを担当指導員の直筆メッセージ入りで送付し、その後で電話を掛けます。その時に「次は下の子をお願いします」と言ってくださったお宅にアポイントを取って訪問、卒業生限定の『スーパー得だ値プラン』の仮申込書を獲得するという流れです。もちろん、親御さんの知り合いや卒業生の友達もOKで、原則として卒業生のご家族の紹介2名までは仮申し込みをして頂けるということにしました。

“がんばろう！日本キャンペーン”と命名したこのキャンペーンは5月末までを締め切りとし、およそ1カ月間で1000人の仮申し込みを獲得することを目標としました。

ところが、いざスタートしてみると、指導員はハガキまでは書いて送ったものの、その後、私が指示していないにもかかわらず新規訪問に出かける者が少なくありませんでした。どうやら「新規もまわるように」という幹部からの指示があったようでした。人間、長く続けてきた習慣はなかなか変えられないものです。私はすぐに幹部を招集し、3千件の電話が終わるまで訪問禁止令を出しました。その時の様子を、当校の募集の達人胡摩窪副校長はこう言っていました。

「朝来たらですよ、みんな恐ろしい形相で電話を掛けまくっていたので、(指導員室は)まっこと異様な雰囲気でした。」

ひと通り電話を掛け終わり、今度はアポイントを取って訪問する段階に移りました。それまでの訪問は不在が多く無駄も多かったのですが、アポイントを取ればまず不在はありません。報告書を見るとこれまで「10件訪問3~4件面談」だったのが「10件訪問10件面談」になり、効率が飛躍的に高まりました。しかも、面談相手も祖父母中心からキーマンである親御さんになり、効果的な訪問ができるようになりました。

親御さんは、子供を担当してくれた指導員が来るということで、玄関をきれいに掃除しお化粧や身だしなみも万全で迎えてくれました。居間にあげてくださるご家庭も多く、冷蔵庫には栄養ドリンクやお茶が用意されていました。

指導員になって2年~5年目という若手指導員も、担当数は少ないながら、紹介が紹介を呼び10件前後の仮申込書を頂くことができました。私は改めて“ありおめコール”の威力を実感するとともに“完全勝利の方程式”の成功を確信しました。

さて、仮申込書の数ですが5月末で1,000件を突破し、あまりに好評のため1週間延期をしたところ、最終的に1,258件になりました。この数は年間の通学生の数にほぼ匹敵します。ただ、ここで安心しないよう「7月末までに2,000件。最終シェア70%目標」と指導員に発破を掛けているところです。