

18,000人の愛用者づくり優績者特集

2023年10月からスタートしました「18,000人の愛用者づくり」も5か月が経過し、
全社で3,894人のエントリー、6,168人の愛用者づくりにつながっています。

今号は、2月9日時点で優秀な成績を収めています5人の方に登場いただき、目指しているものや
今後実施したいこと、また今回成果につながっているポイントなどの貴重なお話をいただきました。

たくさんのヒントがあると思いますので、ぜひ、愛用者づくりの参考にさせていただければと思います。

3月末まで、エントリー者全員が10名以上の愛用者づくりを達成できるよう、アイビー一丸で取り組んでまいりましょう！



販社新規愛用者数 第1位

兵庫第2販社 塚口有紀子 販社長



**誰もが喜ぶ仕掛けをつくり、700名を超える方と出逢えたことで、
販売員の自信につなげることができた！**

今期、兵庫2販社の目指すことは、仲間の掲げる価値ある目標を達成させ、セブンクラブきらめきキャンペーン過去最高の1億円をやり遂げる事。やり遂げた先に、豊かさがあり笑顔があり、喜びがある事を自身でイメージしています。岡島トップバイザーの志を塚口会長が引き継ぎ、またそれを私に継承していただきました。そして、志とチャレンジ精神を大切に、来期、西野リーダー美容指導が売上1.2億円を継続できる販社になる為の販社チャレンジを控えています。兵庫2販社から沢山の仲間が、新販社を設立出来る環境作り、兵庫2販社のテーマである『一度しかない人生を豊かに』出来る環境作りをしていき、その環境によって必ず仲間の豊かさ、幸せがあると感じます。その仲間の姿こそ、私の喜びであり豊かさであり、なりたい姿です。



今回のキャンペーンでは、**三方よし、誰もが喜ぶ仕掛けで、700名を超える方と出逢い、アイビー化粧品を手に取りご使用頂けた事が、確実に営業所長の自信に繋がりました。**セブンクラブで、今までも何十年も大切にして来て下さった『きらめきキャンペーン』に向けて、ご愛用者づくり、仲間づくりを強化していきたい。

そのキャンペーンを達成するためにファミリー販社長と話す中で、各販社の目標人数を必ずクリアすることが決まりました。その中で、オレンジリボンに着目し、アイビーをさらに知っていただくきっかけにし、活動することを決め、実践してきたことで成果につながりました。

『知る人ぞ知るアイビー』から『誰もが知るアイビー』に変えて行ける様、**沢山のの方に、アイビーを手にとってご使用いただき、本物の化粧品なんだと、世に知らせていく。それが出来たら、アイビー化粧品の信用となり、ご愛用者の喜びになります。**そしてアイビー化粧品が大切にしてきた3Sをきちんと伝えて行く事によって、仲間になり物心両面の豊かさを手に出来ると考えます。「アイビーで豊かさを手にして欲しい」「アイビーを頑張り仕事にして良かった」「幸せ」、そんな言葉を心から言える人づくりをこれからも目指していきます。





販社新規愛用者数 第2位

山形第5販社 木下松子 販社長



アイビーニュースをきっかけに、出逢えることに感謝し、素直に自分の想いを伝える事が大切！

山形5販社では、一人ひとりの営業所長が、アイビーが大好き、そしてアイビーで豊かになる事を目指しています。その為に、1人の営業所長が100人のご愛用者を保有し、100カ所の営業所長とともにアイビー創立50周年を祝う事を目指して、日々取り組んでいます。

全国で18,000人の愛用者づくりに取り組んでいくとき、東北地区では、このキャンペーンで、組織の全員で達成し、かつ目標を2,103人にする事を、仲間のみなどと約束してスタートしました。



目標を達成していくためにも、積極的に出逢いを持ち、「私はアイビー」をしっかりと自身で意識しながら、自分発信をしていく事が何より大切な事だと感じています。そして、アイビーニュースをきっかけに、出逢えることに感謝し、素直に自分の想いを伝える事を大切にしてきた結果です。

これからも、出逢いを大切にするとともに、これまでの出逢いの方との絆を深めていけるよう、アイビーの教室や研修などを通して、理念を感じていただき、大好きなアイビーを1つひとつ増やしていただけるように、取り組んでまいります。そして、毎日しっかりと出逢う事をしてまいります。



これからも、毎日の出逢いを大切にするとともに、これまでの出逢いの方との絆を深めていけるよう、アイビーの教室や研修などを通して、理念を感じていただき、大好きなアイビーを1つ1つ増やしていただけるように、取り組んでまいります。



販社新規愛用者数 第3位

新潟第1販社 稲葉るみ 販社長



販社長が決める事で、営業所長も決めてくれたことが結果に！

2023年9月に山田マキ会長（当時 販社長）から新潟第1販社を引き継がせていただきました。山田会長が新潟に販社を設立してから31年が経ちます。会長はアイビー化粧品の理念を大切に感謝の気持ちを忘れず、常に組織を優先して考え、そんな会長のまわりには、ご愛用者や仲間など、多くの方が集っています。今後はその方々とのかわりを大切に、これから新潟第1販社第2章としてたくさんのご愛用者と仲間をつくり、会長のように30年先にアイビーを伝えていくことが私の目標です。

18,000人の愛用者づくりでは、スタートしてからも中々新規につなげることができなかったのですが、販社長の私自身がしっかり目標を決めることが大切と東北の皆さんから教えていただきました。「私は12月末迄に300名の新規愛用者をつくる」と決め、エントリーしてくれた営業所長1人ひとりに逢いに行き、どうしてもこの目標をみんなで一緒に取り組んで達成したいという想いを真剣に伝えさせていただいた結果、営業所1人ひとりが目標の30名にこだわり行動してくれました。

新規愛用者ができていくと、営業所長が楽しそうにイキイキと仕事をし、その姿を見て協力してくれるB MさんやI Mさんが少しずつ増え、良い循環となりました。今後は、新しくご愛用者になっていただいた方たちにセットユーザーになってもらえるよう、販社スキンケアキャンペーンとしてスタンプカードを活用し、営業所長が豊かさを実感できるように頑張ります。





営業所新規愛用者数 第1位

兵庫第2販社 中山真夏 美容指導



私1人では諦めていた、大切な組織の仲間がいたから頑張れた！

私は、2027年に販社チャレンジを決断しています。その為に、来期美容指導チャレンジに入る3人のチャレンジの達成とファミリーでの売上6,000万円を必ず達成し、2024年10月からの西野リーダー美容指導の販社チャレンジを支える一員になります！

「目の前の人を大切に、お陰様という感謝の心、一度しかない人生を豊かに」という塚口会長から塚口販社長へ大切に継承して下さった精神を、私も受け継いでやり続けられる販社になると決断しています。



18,000人の愛用者づくり、**現在での営業所の部での第1位は、兵庫2販社の仲間、愛おしくてたまらない組織のおかげです。1人で仕事をしていたら諦めていたし、数字にこだわってもなかったと思います。もう限界かもしれないと思った時に、どんどん数字をあげてくる組織に、最後は美容指導としての意地とプライドにかけて走り続けた結果です。1位になって嬉しい自分がありますし、私が頑張る事で、さらにみんなの増客につながるのがアイビーだと感じています。**

私の大切にしている事は3Sの徹底です。目の前の大切な人に、製品はもちろん、アイビー化粧品のこと、創業者の想い、親と子のかかわりかた教室、SA研修、豊かになる販売システムなどを通して、アイビーを大好きになってもらう事。そして、なりたい姿と一緒に想像し、本人の人生が豊かになる為に、このアイビーの環境を活用し上級研修へ繋いでいきます。



BM新規愛用者数 第1位

長崎第1販社 植田久美子 営業所長

※1月1日付 営業所昇格



初めてアイビーを使った時の感激と、SA研修を受講した時の感動を通して、自分を好きになれる人を繋いでいきたい。

私の目標は、**綺麗な道を究め年齢を重ねても健康で美しい有馬販社長のように、ずっと美しくあり続けることです。初めてアイビーシャンプーを使った時の感激と、SA研修を受講した時の感動を通して、自分を好きになれる人を繋いでいきたい。そして、今回愛用者につながった人と、大好きな有馬販社長とアイビー50周年式典に参加したいと思います。**

有馬販社長から「本当に自分が素晴らしいと実感した製品であれば、自分の周りの知人や友人に伝えたくなるでしょ」という言葉を聞き、その通りと思い実行しました。そして、自分自身の体験として、お手入れの時間は自分に向き合う大切な時間なのよ、と伝えた結果、言われたとおりにお手入れを実践してくれて、キレイになっていく過程を楽しみ、感動や変化を、逐一報告してくれました。さらに、有馬販社長に会って話をさせていただき、共感してもらうことで幸せを実感し、アイビー大好き！となくなりました。

これらを続けた結果、現在の32名の愛用者づくりに繋がったと感じています。これからも、アイビーで感動してもらう人をつくり続けます。そして、いつか自分の大切な組織が白銀社長と会える時を楽しみにしています。



成績優績者の皆様、大変貴重なお話をありがとうございました。
引き続き3月末まで、全員参加の愛用者づくりに取り組んでまいりましょう！