

NEW

11



IVY TIMES

アイビータイムズ



2024年

3月5日

アイビー化粧品
広報企画部

やってみよう！1,000万円チャレンジ！特集号

2024年1月から3月での毎月【やってみよう！1,000万円チャレンジ！】におきましては、多くの販社長からエントリーをいただきまして、ありがとうございました。

早速、販社長自身が決断し、組織にしっかりと背中を見せるとともに、リーダー美容指導、美容指導をはじめ、営業所やBMの1人ひとりと面談を実施し、同じ志、同じ目標を共有し、取り組んでいるとの声を多数お聞きしています。

今号は、代表で2名の販社長に、目指しているものやチャレンジのポイントなど貴重なお話をいただきました。ぜひ、今チャレンジしています販売活動の参考にさせていただければと思います。やってみよう！

滋賀第2販社 藤澤 正美 販社長

**“夢をつなぐ、愛をつなぐ、人へつなぐ、全員参加で過去最高！！”
を合言葉に**

今年度スタート時に、年商目標1.8億円を掲げました。京都会では、毎年1月～3月にエリート研修キャンペーンを開催しています。それと同時に、今年度末（2024年3月）をもって娘（現在滋賀2マネージャー）と、販社長を交代する事になり、この3か月のスローガンを決める事にしました。12月度の美容指導会議において、スローガン“夢をつなぐ、愛をつなぐ、人へつなぐ、全員参加で過去最高！！”と決めたときから、まずは美容指導全員が自己の1月～3月の過去最高を超える事を意識し始めました。また、京都会で行っているエリート研修キャンペーンでクリアする営業所数も、過去最高を目指しています。



**組織の1人1人が自身の過去最高実績を超えていけるように、
伝え続けます！**

1,000万円チャレンジのエントリー目標1億円に対して、営業所全員の1月～3月の過去最高実績を合計すると、99,691,000円であることがわかり、12月までの実績と合計すると、今期売上1.8億円が夢ではない事を知り、“全員参加で過去最高”を合言葉に、ワクワクしながら日々仕事に取り組んでいます。



今は、上級者から営業所長全員に、スローガン&1人ひとりの過去最高実績とともに、この過去最高実績を1,000円でも500円でもいいから超えて欲しいと熱く熱く伝えてくれていると聞きました。さらにはマネージャーからも想いを伝え、最後にお礼を込めて私からも1人ひとりに連絡して感謝の気持ちを伝えています。

今期末まで組織一丸となって走り抜けます！！

売上金額が過去最高になれば、とても嬉しいですが、伝える時には、BMや愛用者の皆さんが過去最高にキレイになっていただく3か月であることを一番最初に話し、その為の製品組み（美積書：みつもりしょ）をつくって、提案する方法でクロージングしています。その結果、良い確率で仕入れや購入につながっています。今回参加した全員が「販社が過去最高実績を残すことに私も協力した」と胸を張って言えるようにしていきたいし、協力した結果、自分の肌が今までで最高にキレイになった実感を得ただけのように、3月末まで営業所長全員と一丸となって、走っていきます。良い形で今期を終え、4月1日に新販社長へバトンを渡していきます！



東京第9販売 関口 敏江 販売長

想いは必ず人に届く！

たった20分の出会いで、私のアイビーが始まり人生が劇的に変わりました。私の肌トラブルにひるむことなく「そんな肌だから使うのよ」という熱い想いの一言から始まったアイビー。だからこそ、想いは確実に人に届くことを知りました。

自分の体験を通じて、人は何かきっかけがあれば今の自分が望む以上の人生を送ることができる、私は確信を持っています。そしてそれを後押ししてくれるのがアイビーの仕事だと思っています。



小さな達成が重なり渦が巻けば必ず達成できる！



「やってみよう！」が今年、東京第9販売のテーマです。白銀社長がいつもお話しの最後に「やってみよう！」と拳を上げるように、とにかく今年は、即「やってみよう」にスイッチを入れ集中して取り組むことを決めています。そんな中で打ち出された愛用者づくりと、「やってみよう！1,000万円チャレンジ」。早速、自分の中に「やってみよう！」とスイッチを入れ、

組織に熱い想いで伝えました。50周年までに10万人の愛用者づくりを全販売でとり組み、越えていくには、1年間に1販売が約60人のご愛用者をつくるだけ。これなら全販売がやればできる！と思いました。とはいえ、私には、実際に愛用者をつくれていない現実がありました。小さな未達が重なれば最終結果も未達になるけれど、小さな達成が重なり渦が巻けば、必ず達成できる。そして、愛用者ができることで同じ志をもつ仲間が増え、1,000万円チャレンジも必ず達成できると信じて、本気で拳(こぶし)を挙げて行動にうつしています。

誰にでも可能性があると思っていて！

これから、私や東京第9販売の営業所の「やってみよう」の姿を見て、「やってみよう！」という人をBM、IM、愛用者にも増やしていきたいと考えています。より意識的に行動をしています。やってみた時にしか味わえないものがあることを改めて痛感しています。情報化社会の中で、やらなくても、結果が予測できることが増えているからこそ、自分らしくやってみて、感じて、その純粋な本物の想いを届けています。組織は60代70代の新しい営業所長が、美容指導や販売を目指しています。

「誰にでも可能性があるよ！」という言葉信じ、ともに歩む理想の仲間達と仕事ができている。経験がなくても、年齢が高くても、純粋な思いと「やってみよう！やる」という情熱で、ここからさらに多くの方が参画し動き出すような仕事で、幸福の輪を広げていきたい！そんな仕事を目指して東京第9販売は進んでいきます。



2人の販売長から、大変貴重なお話をいただく事が出来ました。誠にありがとうございました。販売長の皆様におかれましては、3月末の年計着地に向けまして、組織一丸となって取り組んでいる最中と思っております、少しでもこのメッセージが、皆様の販売活動の参考になれば嬉しい限りです。

今期も残すところわずかとなりました、目標達成に向けて、がんばってまいります！