

ライバルが気付かないうちに『No.1掃除屋』になる為の秘策とは？

## お客から『値下げ』されない掃除屋の秘密

ご存知のとおり、儲かる掃除屋と儲からない掃除屋が世の中には存在する。私の会社も、以前は儲からない会社の代表選手だった。従業員も愛想をつかして大量離反したほどである。

あなたの会社はどうだろう。儲かる会社だろうか？それとも儲からない会社だろうか？できれば、このニュースレターを読んでくれるアナタには、しっかり儲かって欲しいと心から思う。そのためのニュースレターでもあるし、儲けのノウハウも全力でお伝えしていくつもりである。

では、儲かっていない掃除屋が、短期間で儲かる体質になるためにはどのようなことを実践すれば良いのだろうか？

いくつかのポイントがあるが、その中でもとりわけ重要なポイントがある。今日はそれをお伝えしていくことにしよう。

突然で申し訳ないのだが、私は嫌いな人とは仕事をしない。いや、しなくなったと言うべきか。おかげで、仕事が楽しくて仕方がない。当然、嫌いな仕事もしない。

このことに対して、『生意気な事を言うヤツだ』と批判的に思われた方もいらっしゃるだろう。しかし、私にとって嫌な仕事や、嫌いな人と付き合うと言うのは、精神的に非常に耐え難く、ビジネスそのものの出来に直接影響してくるので、何としても避けねばならない事柄であった。そして、今考えると、これが儲かる掃除屋になるためのきっかけだったのである。

この『ワガママビジネス』を貫くには、当然、勇気と知恵を使わなければならないことは言うまでもない。

この事柄について、アナタはどの様にお考えになるだろうか？例えば、明日から付き合いたくない人間と仕事をしなくなったとして、あなたの会社は倒産しないだけの余力は残っているだろうか？そして、アナタが嫌な仕事や嫌いな人間と仕事をしなくていい方法を考えるとしたらどの様な答えが出てくるのだろうか？

実は、貧乏掃除屋が、ボロ儲け掃除屋に生まれ変わるためのヒントがこの質問には秘められているのである。

その秘密とは『嫌な客を切るためにはそれ以上の集客をしなければならない』という至極当たり前だが、掃除屋を成功させるための非常に重要なポイントである。

私は生まれつきのワガママが幸いし、偶然に発見することが出来たのだが、ワガママでない優秀な経営者の方々は、いまだに集客の大切さに全く気付く気配すらない。

よく考えて欲しい。掃除屋ビジネスを行っている会社で、『下請け』の仕事をしていない会社が一体どれくらいあるだろうか？そして、この事実は一体なにを意味しているかお分かりだろうか？

この事実が指し示す意味とは、今までの掃除屋には有効な集客方法が確立されていなかったという事実に他ならない。独自にお客を集められないので下請けになるしか道がないのである。アナタの会社は、他社と比較して負けないだけの集客方法をお持ちだろうか？

## ライバルが気付かないうちに「No.1掃除屋」になる為の秘策とは？

### お客から『値下げ』されない掃除屋の秘密

ワガママを貫きたいが為に、私は自社独自の集客方法を確立しなければならない状態に追い込まれたのである。世の中何が幸いするか分らない。

ここで勘違いしないで欲しいのだが、なにも『ワガママにならなければならぬ』といっているのではない。私がアナタに望むのは、ワガママの先にある解決方法の見出し方に注目して欲しいという事である。

自我を貫くためには、それ相応の等価が必要であり、その等価こそが知恵の結晶、すなわち、儲けの極意へと続くのである。

多くの成功する社長に共通するポイントが『強き個性』だというも頷ける。個性を貫きたいが為に、知恵を使い、儲けと非常に高い次元で融合させた結果だと私は思う。

下請け作業が嫌な社長は、ぜひこの事柄にチャレンジして欲しい。私は、嫌な社長と付き合わないと思った瞬間に、売上げが半減し、スタッフにも逃げられどん底に落ちた。しかし、そのお陰で、新たなビジネス展開をおこすきっかけとなり、今に至っている。

当然、値切ってくるお客もいなければ、無理難題を押し付けてくるお客もいない。あるのは感謝と信頼関係のみ。

私もその様なお客さんに対しては、全力にならざるをえない、という必然性が出てくるので、こちらとしても非常にいい仕事ができるのである。安い仕事は、全てを台無しにする。

いまずぐには無理だとしても、アナタの会社の長期戦略として、アナタの付き合いたいお客だけをターゲットとしたビジネスモデルを今から考えておいて損はない。

残念ながら掃除屋はセルフイメージが非常に低い。自ら自分の地位を落としている。値切られるのが当たり前だということ事態が大間違いであり、自身の尊厳を全く無視した行動と言える。

アナタの人生はそんなに安いものではない。そのアナタの素晴らしい時間を使って行っている仕事に高いも低いもないのである。ところが多くの社長は、値切られることを当たり前前と思い、イジメられるのを掃除屋の常だと思っているふしが見え隠れして仕方がないのは私だけだろうか？

そして、その原因を作っているのが、お客の集め方を知らないという致命的な無知からくることを知らなければならない。

商売で一番大切なことは、何度も言うが『お客作り』である。これ以上に大切な仕事など存在しない。先にも述べたが、掃除屋業界はその事にまったく気付いていない。ライバルはまだ眠っているのである。

ここをチャンスと捉えるか、自分には無理だと捉えるかはアナタ次第だ。

ワガママを通せるほど、圧倒的にお客を集め、嫌いな客を切っていくほどの、ダントツな掃除屋にアナタはなる資格を持っている人だと私は確信している。

なぜなら、アナタはその第一歩を、もう踏み出しているのだから。

ダントツ掃除屋プロジェクト **宮本 涼**