

平均値は意味がない

『ダイコクの平均値だから安心だ』

何を言っているのか、本人には意味が分からないのでしょうか、自分は無能だと言っているようなものです。

平均値が安心を担保してくれるのだと勘違いしている方は多いのかもしれませんが。

しかし少し考えれば分かる通り、平均値とは演算からできています。

極端なことを言えば、4万アウトの店と、2万アウトの店があり、平均が3万アウトになりますが、そんな店は無いわけです。

目標値を低く設定することは、達成できなかった時の安心材料になります。

目標値を高く設定することは、達成できなかった時の反省材料になります。

高い稼働を作り出しているところを相手にせず、

低い稼働をしているところを目標設定にする。

それではいつまでも稼働数を上げる成長ができません。

大切なことは高い稼働を生み出している店があるのなら、自分の店もそこまでは可能だという考え方が必要です。

元からの資産が違うから無理という考え方もあります。

しかし多くの店は資産だけではなく、努力や工夫を重ねて高い稼働を作り上げて来ているのです。

たしかに今だけを見れば、追い付くことなど不可能に思えます。

ですが『ローマは一日に成らず』という言葉がある通り、けっして瞬間的に高い稼働を得られるようにはならないのです。

新台や人気機種を大量に導入すれば高稼働店になれるのではないか？

そう思いたい気持ちは分かります。

しかし現実にはそのようなことはできませんし、またできもしません。

ちまちまと積み重ねて行くしかないのです。

それを繰り返していくうちに、段々とそれが苦痛にならなくなり、まれに大きなチャンスとなって来ることが起こったりもします。

短期間に、無理して引き上げた稼働はすぐに下がってしまいます。

しかし時間をかけて引き上げた稼働は簡単には下がりにません。

ただし誤解があってははいけませんので細かく書きますと、

稼働は毎日少しずつ伸びるものではない、ということです。

上がったたり下がったり、機種の入替や繁忙期などの波に揉まれ、気がつくとも高止まりしているような感覚だと意識してください。

方向性の合っている努力が成果を出すことにつながります。

ゆっくりと急いで稼働を上げてください。