

平成22年4月

お客様に買う理由を教えるあげて下さい。

どうしてバレンタインデーには女性が男性にチョコレートを送り、ホワイトデーには男性が女性にお菓子を贈るのでしょうか。アメリカとか中国ではバレンタインデーには男性が女性にバラの花を送っているのだと云います。バレンタインデーはメリーチョコレートの原社長が今から40年以上も前にチョコレートを売るために始めたキャンペーンが功を奏して国民的な行事になっています。ホワイトデーはチョコレート屋さんだけを儲けさせるのは悔しいということでマシマロ屋さんが始めたものです。このようなキャンペーンを日本で最初に始めたのはエレキテルを発明した平賀源内といわれています。鰻屋さんが頼んで土用の丑の日には鰻を食べましょうというキャンペーンを行ないました。おかげさまでうちの事務所では7月の土用の丑の日には全社員で鰻弁当を食べています。

このように私達が習慣として食べていたり、行っていることは実は売手が買手に買う理由を教えるあげていっているだけです。買手は売手に買わされているのです。我々商人は常にお客様があきない(商)よりに商品・サービスを工夫し進化させなければなりません。例えば花屋さんは、バレンタインデーにバラの花を送りましょうとか煎餅は、この日に誰に送らしましょうとか売手が買手に教えるあげてあげなければ「とりあるがビール」のビールより売れる可能性があります。私達の本業でも同じことが言えます。お客様に何故うちの会社と取引しなければいけないのか、同業者や他の店ではなく何故うちの会社、うちの店なのか明確に伝えているでしょうか。その前にうちの社員にうちの会社、うちの商品・サービスの素晴らしさが理解されているでしょうか。社員が熱狂的なファンになっているでしょうか。巨人や阪神を応援するように、うちの会社を熱狂的に応援してくれるお客様や社員がどの位いるでしょうか。このような会社、お店にするコツは、教えるあげることではないでしょうか。まず社員に他の会社と取引をしているお客様はわかりそう、こんなより商品なのにこれを使用しないお客様は不幸だと信じてもらうことです。熱心な社員が熱心なお客様をつくります。社長は社員に会社の欠点ではなく会社の素晴らしいところをもっとアピールすべきです。3月6日に高輪子ゼル様の経営計画発表会で来賓のちに柳崎社長がうちはよい弁護士とよい会計士がいるから安心だと言って頂きました。自分達が未熟なのは十分にわかっていてこのお言葉を受けするのは幸せです。弁護士、税理士は資格をかけて仕事をしています。法律に触れることはできません。やりません。コンサルタントは名誉をかけて仕事をします。私達は財務と経営計画書のコンサルタントをしています。このコツは無料です。しかし、名誉にかけて、会計事務所では日本一のコンサルタント集団になります。そして、税務会計のプロとして、一般のコンサルタントに負けないう強味を生かして、順法精神のある正しい経営をお客様にして頂きたいと思っております。これがお客様が長期的に安定成長できる道であるからです。社員に誇りをもって仕事をしてもうため誠実に嘘のない正しい経営をしていきます。その姿をお客様や同業者、一般企業の方々にも見てもらう。日本中の中小企業を元気にしていくのが私達のビジョンです。

古田土 満