

今月の一言

キーワード：選択と集中

「すべてのお客様の顧客満足を実現することを目指す」と言うのは大変聞こえは良いが、現実的にはかなり難しい。仕事量が膨大にもかわらず売上額がほんのわずが！重要な得意先さんへの対応がおろそかになると言う悪循環に陥り、結局どの得意先の満足度アップにはつながらなかったと言うことになります。得意先の“会社理念・行動方針・ニーズ”を適格に把握し、どうしたら得意先の利益が上がり選ばれ必要とされる会社になるのかを十分に検討し戦略を決めて実行していく必要があります。

今までの“御用聞き営業”の延長線上では勝ち組として残っていくことは無理です。まず、原点に帰り得意先を見直してみんまいけ。

得意先戦略で“選択と集中”

選択：えらぶこと。適当なものをえらびだすこと。

良いものを取り、悪いものをすてること。

集中：ひとところに集めること。また、あつまること。(広辞苑)

2010年10月25日

さいのう とおる

追伸：異常気象でマツタケが豊作？木の芽が少なく熊出没！奄美では豪雨。

気温の変化が激しいので、体調管理に気をつけて下さい。