

8月分

8月4日

古田土満

スキル（技術）よりウイル（意思）

今日8月4日午前の番組で日産が7月30日にアレディズの新車発表会を行なったこと、この車の歴史とこの車にかけた轟き男達のドラマを放送していました。また発表会での社員のうれしそうな顔、片山さんという向光者の熱き想いがテレビの画面から伝わってきました。

何のために仕事をするのか、アロジエクトXという番組を見ててもいつも想うのですが、仕事の中に夢があり、夢を実現するために頑張っている姿が人を感動させてくれます。感動が勇気と行動を与えてくれます。

今回は「儲ける」とつけて書きます。私たちの約650社のお客様で利益が増えてる会社は、売上が増えてる会社です。あたりまえのことと思われるかもしれません。しかし、我々中小企業で徹底して売上をアップするための方法を考えつくし、実行している会社はどれだけあるのでしょうか。

以外と理由をつけて販売のための行動を起こしてはなりませんではないでしょうか。コスト削減のほうに目を向けてしまうのが現実です。そこで私は7月19日にお客様同志の異業種交流会を開催させていただきました。皆様にも通知をさせていただきました。約120社200名のうちに参加されました。私たちにとっては初めてのイベントなのでどうなるかと心配でしたが、社員の鎌木朋子、吉澤他スタッフが私が感激するくらい、お客様の会員に立ちたい、喜んでお手伝いする姿勢が形になっていました。本当に社員全員徹底的に感謝です。お客様がとてもその後、いろいろなアドバイスとかお礼の言葉をたくさんきました。社員全員うれしい、幸せな気分になりました。

この交流会でうちのお客様で今一番販売がうまく行なっている会社の今野社長に挨拶していただきました。今野社長は「BOWS」という健康食品を販売されてますが、売上すぎて生産が間に合わないなど、一部上場会社の社長さんの年俸位の月給をとっています。私が皆様に紹介したいのは、販売が激たつたりです。今野社長の作ったテクニックとお客様への手紙を読むだけで、人が買いたくなるお仕掛けがてあります。人が物を買うのは、高いう安いう経済学ではなく、どういう文章、絵、メッセージ、ネーミングだと人が物を買うのだと心理學だといふことが実際にうまく入っています。人生は真づきが人間性を高めてくれます。販売方法について、まさに目からうろこです。まぬることは最高の創造性とも言われています。私は、社員を守り、仕事の中に生きがいを見つけ、よく何かに挑戦しつづけ、夢に向かって人生を走り続けるのです。そのためには、まず儲けることが大事です。儲けるためには、売上を増やすことです。販売方法は、経済学ではなく、心理学であると思って発想を少し広げてみて下さい。売る、とか楽しくなって下さい。

会社は社長の意図（ウイル）でどうにかなるものです。また、今野社長のテクニックを書いてみた」と思われる方は、ご遠慮下さい。