

平成22年4月

お客様に買う理由を教えてください。

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よくです。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ュ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。鯉屋さんが頼まれて土用の丑の日には鯉を食べましょうというキャンペーンを行なわれた。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鯉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てください。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いきなり(商)よく商品・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ういう日に誰に送らしましょうとか売手が買手に教えるわけですが、櫻が咲いています。花見が一番合うお酒は何なのかプロである酒屋さんが教えるわけでは「とりあるびー」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のでしょうか。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のでしょうか。社員が熱狂的なファンになっているのでしょうか。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のでしょうか。このような会社、お店にするコツは、教え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かわいそう、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もこのような言葉を頂けるのは幸せです。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2つは無料です。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くれるために誠実で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ことで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