

商人の成功要因 = 「元氣・やる氣・本氣」 + 「人氣」

ビジネスは、“生き馬の目を抜くような世界”で、他人を蹴落としてでも自社が儲かればいい非情なものだ、と巷間ではよく言われます。

本当にそうでしょうか？百年続く企業が、お客様を騙して儲けてきたでしょうか？そんな不誠実な会社に、社員が誇りをもてるでしょうか？

そうではなく、商いは元來、もっと正直な、もっと誠実な、もっとお客様に喜んで支持してもらえるもののほずです。

さて、私共は、お客様に、少しでも将来に夢を持っていただきたい。希望に向かって正々堂々と歩いていただきたいと、毎日毎日、朝礼で「お客様に“元氣・やる氣・本氣”を提供していきます！と、大きな声で唱和していました。

しかし、ここ数年来、この三つに「人氣」を加えました。

それは、前者の三つは、自分一人でも達成可能なことだからです。それだけに、ややもすれば、俺はこんなに頑張っているのにと、原因を他に求め、傲慢・不遜になる危険があると感じたらからです。

それに対して、「人氣」は、日々の自分自身の努力が、周囲からの支持、お客様からの客観的な評価が無ければ成り立たないのです。

お客様への、挨拶文には、必ず“毎度、お引き立ていただき、有難うございます”と、書くものです。なぜなら、お客様から、「引き立て」て貰わないと長い付き合いはできないからです。

もし、昨年より今年、新規のお客様が増えていない、新商品の開発が出来ていないとすれば、「引き立て」て下さらない、誤った道に入っている可能性があります。

「商い」は、「飽きない」と云われます。短期決戦ではなく、長期に渡り、ご最買いただいで成り立つものです。わが社の商品を繰り返し、繰り返し買って頂いて成り立つものです。

私共の社内でも、上記の三つと、四つの差が漸く浸透して参りました。

社長には、根氣強く、「商道」を吐き続ける立場・役目があります。

社長、当たり前のことですが、お客様あつての商いです。

「人氣=お客様からの引き立て」を大事に、大事にして参りましょう。

この12月を全力で取り組み、その勢いを平成28年につなげて参りましょう。



今月のポイント

お客様からの「お引立て」こそ

商売の原点です。