

# 河昌通信

2013年1月

第25号

発行：(株)河昌

文責：藤井潤子

須磨区松風町

5-1-22

078-733-0791

最近、読んだ本で河昌の仕事にも大きな刺激を与えてくれた1冊です。

今年は十二月も早々から、随分冷え込んできましたが、お変わりなくお過ごしでしょうか？

この冬は早くも店主と私、二人仲良く風邪をひいてしまいました。でも、早くに薬を飲んだので、ひどくならずにすみました。皆様も睡眠と栄養をたっぷりとつて、うがい手洗い・・・どうぞお気をつけ下さいね。

さて、冬といえば海苔のシーズンです。各地で入札も始まり、店主は、お寿司屋さんに合う海苔、進物用の缶入りに合う海苔・・・と頭を働かせながら、皆様のお顔を思い浮かべつつ、腕の見せどころと張り切って、サンプルの海苔とにらめっこしています。

さて、年が明けるとすぐに節分がやってきます。。楽しみにしていてくださいね。

そして、年が明けるとすぐに節分がやってきます。。。来年の節分は二月三日・日曜日で、恵方は南南東です。  
「節分の時くらいは良いものが食べたい・・・」  
① 少々高くても具財を豪華に  
② 1本丸かぶりするので、少々細くする  
③ 恵方巻きとして、この時期特製(限定品)を提供する手も・・・  
以上、河昌の感じた昨年の傾向でした。



あなたの会社がお客様に選ばれる理由は何ですか？

「契約が取れない」「売り上げが上がらない」というのは自分本位の視点である。お客様にしてみれば「選んでない」ということ。どの商品を買う、どの店に行く、かどうかは100%お客様が決定権を持っている。「受注できない」というのは「選ばれていない」ということなのだ。

人が何かを選ぶときには、必ず何かの決め手がある。高価で大事なものなのであればあるほど決め手は明確に求められる。つまり売り上げをどうしてあげるのかを考える前に「自社の商品はなぜお客様に選ばれているのか？」を探求することから始めてみてはいかがだろうか？

あなたの会社や商品がお客様に選ばれている理由を十個リストアップしてみよう。その行動があなたの会社の業績がよくなるきっかけとなる！



小さな会社だからできる。  
10年先も会社が続く、お客様が選ばれることのない仕組み

「」