

売上アップのヒントに！ 末田真一 著

こんにちは株式会社スエダ 末田真一です。
 今回は「自分の境界線を越える」で書かせて頂きます。
 よくお聞きするのが、業績は下がっているけど、何をすれば良いのか分かりません。スエダさんのご案内で聞きたい事がありますが、電話が出来ませんでした。など、自分の境界線から一歩が踏み出せない方が多い事を知りました。これは私の経験談でお話しするしかないのですが、一歩踏み出せてやっとなスタートラインに立てます。それから二歩、三歩と歩み出して、ようやく業績が向上する可能性が出てきます。

5年以上前の話しになりますが、私も会社の将来を考えると、何か行動を起こさなければ何も変わらないと思います、やみくもに行動をしていました。しかし失敗の連続です。なぜ失敗したのか？その理由は、「出会う人、出会う情報の質が悪かった」からです。地元の商工会議所が主催するセミナーに何度も参加しました。福岡市内で開催されるものにも参加しました。が、何をやっても結果が生まれませんでした。セミナー講師として登壇する方は立派な感じでした。中には大手企業の幹部もいましたが、私たちのような小企業と大企業では戦略が異なるので参考になりません。

自分の境界線を越える時、注意して頂きたい事は三つです。一つ目は、我流では失敗する。二つ目は、業績を伸ばしているお店の真似をしても失敗する。三つ目は、表面上しか見て無い情報に惑わされない。です。一つ目はご理解頂けると思いますが。二つ目は、何度も言っていますが、社長、店主が異なればお店の価値も異なります。どんな会社（お店）を目指していますか？そして、どんな価値を提供してお客様に喜んで頂きたいですか？それが無いと、お客様から共感をして貰える事もなく、口込みも起こりません。お店の売上を支えるのは、他の地域で業績を伸ばしている同業者ではありません。お客様です。三つ目は、ブログをすれば…ホームページを持てば…業績は上がる！と言った売り文句を目にしますが、むやみに手を出すとお金を捨てる事になります。私はそれで失敗しました。その理由は「目的を明確にする必要がある」からです。「ダレに何をどのような方法で知って貰いたいのか？」その中で必要なものを選び実践する事が大切です。お店の状況を聞かないと何とも言えませんが、お気軽にご相談下さい。TEL093-521-8001まで

接客の勉強会でお伝えしている流れのご紹介

【 高額印材が売れる可能性を引き上げる接客ステップ 】

ステップ1

商品の価値、店舗の価値を伝えきる

※ 貴店でハンコを買う明確な理由を伝えきる

ステップ2

印材の価値を伝える

※ 専門家としてお客様に最適な印材を選定する

ステップ3

クロージング

※ お客様と末永くお付き合いする為の価値を伝える

大阪、仙台、広島で勉強会を開催しましたが、こんな角度から接客をした事が無かったと多くの声を頂いています。ご参加者様のご報告を楽しみにしております。 末田真一

インパクト抜群のトラストのぼり！

1枚 から50K! オリジナル
ハンコ
名刺・はがき
Tシャツ

1枚 (旗のみ)
¥1,500

※ 送料 360円
 ※ 2枚以上振込手数料無料

のぼり仕様
 W 600×H 1800mm
 生地は厚みがあります
 高耐久／高発色です。
 縫製：左チチ付

目に飛び込んでくるデザイン！

※ 濃い青の下地に黄色文字

「のぼり」はシンプルが一番！ オススメ商品です。

ご希望の方は、必要なのぼりと枚数をご記入の上FAX下さい。

スエダからのちょっとしたお知らせ