2015年11月の格言

平成２５年１１月の格言は

「こうしたら売れる」
という売り方を
実験によって見つけだせ

顧客の研究のないところに
販売増進はありえない
という平凡な原理をふまえることが
事業経営を成功に導くものであることを
肝に銘じなければならないのである

販売増進というものは
ただムチャクチャに押し込みをやっても意味がない
いろいろな売り方を実験してみて
その中から効果の大きな方法を探しだすのだ
これが分かればあとは簡単である

「こうしたら売れる」という売り方を
実験によって見つけだせ
これが販売増進の基本原理である

一倉定先生著「一倉定の経営心得」事業活動の本質より