# 2015年10月の格言

**平成２７年１０月の格言は**

顧客訪問の目的は
売り込みではない
顧客の確保である

売り込むまではせっせと通い
売ったとたんに訪問しなくなるのでは
顧客からみたら
現金な会社だと
決して快くは想ってくれない

こうした誤りをおかすのは
【訪問の目的は売り込みである】
という間違った考え方をしているからである

だから
いったん売ってしまえば
訪問しなくなる

この考え方は
多くの会社にはびこっているのである

訪問の目的は
明らかに売り込みではない

それは
【顧客確保】である

訪問しなければ
他社に顧客をとられるのだ
訪問こそ市場戦略の基本活動なのである

そして
それを訪問というよりは
巡回ーつまり顧客パトロールなのである

警官のパトロールの目的が
泥棒をつかまえることではなくて
犯罪防止にあるように

訪問の目的は売り込みではなくて
顧客確保なのである

この正しい考え方を
社長自身がまずもたなければならない

一倉定先生著「一倉定の経営心得」事業活動の本質より