2015年9月の格言

平成２７年９月の格言は

社長の蛇口訪問１回は
セールスマンの訪問の
１００回に勝る

社長の表敬訪問は
実は「建前」なのであって
その建前だけでも絶大な効果があるのに
それに加えて「本音」の方に
さらに大きなメリットあるのだ

そのメリットとは

まず第一に顧客の要求とその変化を
的確につかめることである

社長が訪問すれば
先方でも偉い人が対応する

偉い人ほど
雑談の中でさえ
事業経営に関する次元の高いことが
話題になるからである

第二には
わが社のサービス不足やクレームを
知ることができる

第三には
競合他社の動きに
関する情報も入る

特に他社の社長が
訪問しているかどうかは大切である

訪問していることは

まずないといえるが
訪問していなければ
わが社は優位に立っているのだし
もしも訪問しているようならば
油断はならないのである

一倉定先生著「一倉定の経営心得」事業活動の本質より