2005年9月の格言

平成17年９月の格言は「顧客訪問の目的」です！

売り込むまではせっせと通い、

売った途端に訪問しなくなるのでは、

顧客から見たら現金な会社だと、決して快くは思ってくれない！

こうした誤りをおかすのは・・・

「訪問の目的は売込みである」

と言う間違った考え方をしているからである！

だから一旦売ってしまえば訪問をしなくなる。

この考え方は多くの会社に蔓延っているのである！

訪問の目的は、明らかに売込みではない！

それは「顧客確保」である！

訪問をしなければ、他社に顧客を取られるのだ。

訪問こそ、市場戦略の基本活動なのである。
そして、それは訪問と言うよりは『巡回』
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
泥棒を捕まえる事ではなくて
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持たなければならない！

一倉定先生の社長学 第３巻「販売戦略・市場戦略」より