

2005年8月の格言

平成17年 8月の格言は「社長の訪問」です！



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があるのだ！

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掴める事である。

社長が訪問すれば、先方も偉い人が対応する。
偉い人ほど、雑談の中にさえ、
事業経営に関する次元の高い事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事が出来る。

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。
訪問している事は、まずないと言えるが
訪問していなければわが社は優位に立っているだし、
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。

一倉定先生の社長学 第3巻「販売戦略 市場戦略」より