# 2005年4月の格言

平成17年４月の格言は「自分で売る」です！

**何がどうなっていようと！**
**自らの商品は自らの手で**
**売らなければならないのである。**

この事を認識しない限り
販売は絶対と言っていいほど伸びない。

たとえ伸びても・・・
やがて頭打ちしてしまう。

ところが業績不振会社は言うまでもなく
中小企業全般の傾向として
販売にも意欲も関心も示さない
社長が多すぎるのである！

販売と言うのは・・・

「営業部門に任せておけばいい」
と言うような軽々しい問題ではない！

会社の浮沈に関する重大命題なのである！

わが社の商品が売れなければ
会社は潰れてしまうのである！

一倉定先生の社長学第１巻「経営戦略」・第３巻「販売戦略・市場戦略」より