元気配信

元気とやる気のあなたに
よく広告に『安い』という言葉が入っているものがある。
私は安売りをするべきでないと思っている。
安売りばかりやると、安売りに見合ったお客様しか来なくなるのだ。
冗談抜きで酷いお客様しか来なくなります。
私共の技術力や社員の品質や、感動戦略等を安売りすると、
一発で破壊されます。
感動戦略は、お客様に一定の情報を浸透させる事により、
当社を好きになってもらう戦略です。
規律礼儀はお客様から社員のマナー、品質、環境整備を
認めてもらう戦略なのです。
だから、当社は創業以来、安売りのチラシをまいた事はありません。
自分と会社にプライドを持ちましょう。
荒金