2018年6月の格言

平成30年6月の格言は

顧客訪問の目的は、
売り込みではない。
顧客の確保である。

売り込むまではせっせと通い、
売ったとたんに訪問しなくなるのでは、
顧客からみ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、
「訪問の目的は売り込みである」という
間違った考え方をしているからである。
だから、いったん売ってしまえば訪問しなくなる。
この考え方は多くの会社にはびこっているのである。

訪問の目的は、明らかに売り込みではない。
それは「顧客確保」である。

訪問しなければ、他社に顧客をとられるのだ。
訪問こそ、市場戦略の基本活動なのである。
そして、それは訪問というよりは、巡回ー
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もたなければならない。

一倉定先生著「一倉定の経営心得」事業と販売より