

2017年5月の格言

平成29年5月の格言は

新商品は
「それを誰が買うか」を
一番先に考えよ

新商品は「それを誰が買うか」を
一番先に考えるのである
顧客と思われるところに現物見本を持って行き
売れるかどうかを確かめてから
新設備なり新会社なりをたてるのであって
まだ売れるか売れないかも分りもしないうちから
製造する事をかんがえてはいけないのである

新事業お・新商品の難事中の難事は
「販売」である

今まで世の中になかった商品は市場が無い
消費者やエンド・ユーザーは
その商品のあることを知らない
販売実績のない商品は流通業者は
扱いたがらないという
全くゼロの状態から出発しなければならない

だから不用意に走り出すことは
絶対に慎まなければならないのである
そして早急に成果を期待せず
長期的な育成をはかることが肝心である

これが成功へ導く秘訣である

一倉定先生著「一倉定の経営心得」事業活動の本質より

