2016年2月の格言

平成２８年２月の格言は

値段を値切られるのは 値切られるほうが悪い

「お客様あっての会社」
これが私の信条である
だから、たとえ、どんなお客様であろうとも
誠心誠意のサービスをするのが当たり前である

もしも、お客様が十分な代価を払ってくれなければ
サッサとそのお得意先と縁を切るべきである

縁も切らずに、しかもそのお得意先一辺倒で
これの打開策を何もとらずにお得意先を恨むのは間違っている
と言うよりは
社長の怠慢以外の何ものでもないのだ

お客様に少しでも恨み心がでたら
もう、そのお得意先に誠意をつくす事はできないのだ
だから恨むのではなくて
自らの力で新たなお得意先を開拓しなければならない

それもやらずに
お客様を恨むとは何事か
というのが私の考え方である

自らの努力を忘れ
お客様を恨むのは誤りである

一倉定先生著「一倉定の経営心得」事業活動の本質より