

元気配信

元気とやる気のあなたに
私のホームページに、

一步前に出てみよう
やまない雨はないのだから

私は多くの人に会いましたが、ビジネスに成功した人は、走りながら考える。
やって行くと、ワクワク、ドキドキして、行動する事が楽しくなる。
泳げない人が、溺れる事ばかり考えていたら、泳ぎが上手くならない。水を2~3回
飲んでも、泳げたら素晴らしい、すごく楽しい事が思い浮かべば、泳げるようにな
ります。
全ての準備が整ってからでは遅すぎるのです。
あなたも、今が始める時です。

荒金

元気配信

元気とやる気のあなたに

IT社会となった今、当社のシステムのレベルが企業の最終的な勝敗を決めます。
システムの優劣がビジネスの効率化の度合いを決定づける大きな要素になっていま
す。
だから出来るだけ早く、ITのレベルを上げていく努力をしなければなりません。
高いお金を払ってシステムを導入する最大のメリットは何か。
それは社員の皆様の能力を、最大限に活用できる様になります。
つまり仕事を人がすべき事と、人を使わなくても出来る事に分け、人がしなくても
いい雑多な仕事を、システムにさせる事です。
人は人にしか出来ない仕事に専念すれば、成果が上がると思います。

荒金

元気配信

元気とやる気のあなたに

会社が伸びる為には優秀な人材を取ります

さらに、その人材を伸ばす為の教育をしっかりとやらなければなりません。そして、人材を出来るだけ早く戦力にする事が必要なのです。

新入社員の採用や教育は社長一人では出来ません。

また、教育にはお金と時間がかかるものなのです。

だから、全員がそれにかかわるのです。

あなたはどう思いますか？

荒金

元気配信

元気とやる気のあなたに

お客様に感謝をする

仕事出来る、良い仕事出来る、最高の仕事出来る。

それは、お客様に喜ばれるための基礎力が出来ていないと、そういう体験は出来ません。

ただ、私達が本気で頑張ると、大きな成長へ向かいます。

ちょっと本気になっただけで、周りの人より一歩先に進む事が出来ます。

周りの人が休んでいたら、その間に私達は、努力を一步二歩三歩と行い、周りの人が気づいた時には、トップで走っている、そんな事を考えたら楽しくないですか。

荒金

元気配信

元気とやる気のあなたに

私は『仕事は正直』だと思っています

自分達がお客様に行ったサービスに対して、お客様が求めるもの、又はそれ以上であれば、お客様が喜んで頂ける。

その結果がお礼とお金、そして会社は成長する。

関東の人は、儲かるという事を嫌う人もいますが、儲けるという字は、信者と書きます。又、人に言葉を言う者とも書きます。

一度、皆さんと共にめちゃくちゃ驚く程、わくわくする程、心臓が止まりそうな程、これは儲かるという様に、エネルギーを発生させ、会社を成長してみたいものです。

荒金

元気配信

元気とやる気のあなたに

成長する社員の決め手は、情報の質と量。

何故社員に同じ事を教えても、成長しない人と成長する人がいるのだろうと疑問を感じた事がありました。

それは社員の能力だと思っていました。

実はそうではありません。

成長した人をよく見ると、実はセンスの有り無しに関わらず、成長する方法を知っている社員で、社長方針を熟知し、守破離の守をやっている人だ。

社長方針をまず受け入れて、行動している人だ。

それをやらなくて離れていった人や、今もやっていない人は、多数の人が成長していない人なのだ。

荒金

元気配信

元気とやる気のあなたに

企業は11万社出来て、30年後は27社しか残らない。

109,973社が倒産しているのだ。

会社とは潰れる様に出来ている。

その中で勝ち残るには、勝てる仕組みを作らないとダメなのだ。

世の中はどんどん進歩していく。

それに伴い、ビジネスも変化する。

極端な例だが、味の素が普及し始めて、いつまでも煮干しを売っていたのではダメなのだ。

つまり、電気が普及し始めたら、いつまでもランプを売って儲けようと頑張っても無駄という事だ。

社長方針を熟知し、目標 = 必達でいきましょう。

荒金

元気配信

元気とやる気のあなたに

会社の利益が継続して出るのは、お客様が当社の工事他を気に入ってくれ、次の現場に行っても、繰り返し使って頂いているからです。

又、他の現場を紹介してくれるからです。

売上や利益が上がっていても、その事に気づかない会社や社員はやがて滅びます。

営業はリピートされないと、会社の収益は上げられません。

売り方やサービスのやり方によって、収益性がまるで違ってきます。

皆さんも次の現場でお客様から呼ばれるサービスをしましょう。

荒金

元気配信

元気とやる気のあなたに

当社のお客様のフォローは、どの様に決めているかというと、
訪問件数 + 感動件数、そして基本は仕事は丁寧、親切ですが基本です。
当社がサービスをご提供する事で、お客様は喜び、幸せになる。
そして感動をお渡しする事で、心が豊かになる。
これが当社の成功の秘訣です。
売上とは、お客様への親切がお金になって帰ってくるという事です。
だから当社の感動や親切のレベルが上がると、会社の売上も上がります。
皆で親身になってお客様に接しましょう。

荒金

元気配信

元気とやる気のあなたに

仕事上の悩み・迷いも一つ上の人称で無くせる

会社の中で、部下と上司がすれ違うのは、多くの場合、部下が自分の事しか考えていない状態、つまりは一人称の視点で仕事をしているからです。

もし部下の方が相手の立場になって考える二人称視点に切り替えて、上司に命じられる前に、「これ、やっておきました！」と言える部下になれば、多くの問題は解決するはずです。

上司がダメだから仕事がやりにくいというのは、ある意味、上司に依存している証拠。

自分が良い仕事をする上で、さほど上司は関係ないという事に気付くはずです。

あなたも二人称以上で仕事をしましょう。

荒金