

平成26年11月9日

No. 125

〈お客様に会う場〉

10月31日 お客様に参加して頂き、「経営革新セミナー」と題して1部私の「相続税改正」2部「懇親会」を開催しました。内容については、テーマの「経営革新セミナー」ではありませんが、企画、準備等全て社員さんがやり、社長(社長)がお客様に対して話す場(会社の方針、何で?)がありました。2部で、お客様である西村さん「フリップ・バーチャル」のショーをやって頂きました。社員さん、各テーブルでお客様と歓談、お客様とお客様と交流も持て頂く。お集りもやる。普段担当者がお客様に会う機会がありませんのでこの場で、社員さんの自己紹介もする。準備も大変で、時間もお金もかかりました。話すこと慣れていませんので、うまくいきませんし、緊張もします。全員が不安の中でやっています。しかし、やってみて、参加して頂いたお客様の笑顔、喜んで頂いた事で、嬉しく達成感、感謝でいっぱいになります。やった良かったことだけが残ります。

今回は、社員6名、アシスタント2名、女性主流です。やるかどうか迷ったが、今までやってきたことで、社員さん減った状況でやることで何かをみつけることか、で至るのでは、負けてはいけない、社員が少なくても出来ることでお客様に元気や楽しさを与える。やってみて、一番感じたことは、社員6名でもやれば出来る。会社は、人の力でなく、全員、人ひとりが協力して、お客様に対してサービスを提供できている。その社員さんをも、お客様に紹介できる。社員さんの顔、言葉も聞いて頂く。社員さんを知って頂くことが、本当に良かったと感じました。小さい会社としては、お客様と密着することが、大事です。社員さんをもお客様に知って頂く。社員さんが少なくてもやる気があれば出来る。今回は社員さん全員がお客様に会う場をつくる。良かったです。高林幸祐