

新しい発想につながる「気づき」を経営改善にお役立て下さい

「**気づき**」とは、経営改善や社風改善、新商品や新規顧客の開拓などに活かせるヒントになるものです。売上の減少や原材料の高騰による利益率の低下、人材不足問題など、依然として経営環境は厳しい状況です。取り巻く環境がめまぐるしく変化している今こそ心にゆとりを持ち、見過ごしていたビジネスチャンスや改善点に気づき、それを経営に活かしてください。

以下、マーケティング、マネジメント、セールス、リーダーシップについての「**気づき**」です。あなたのビジネスの成功にお役立て下さい。

「自分のマーケットを理解しなさい。自分の顧客を理解しなさい。自分の商品を理解しなさい。」

「昨日あった一日での楽しかったことを、ひとつ書き出してみる。自然に笑顔になるはずだ。」

「今日まで何通の『感謝の手紙やメール』が来ただろうか？」

それが会社やあなたの部門の将来に対するバロメータなのだ。」

「キャンセルしてきたお客様について、原因をちゃんと調べる。」

「取り越し苦労は、百害あって一利なし。マイナスに思いをはせるのが取り越し苦労。

プラスに目を向けるのがポジティブ。」

「目標が高くて大きいほどチャンスに気付く。目標が小さいから、チャンスに気付かないのだ。」

「目標売上より、目標粗利（限界利益）を設定するとよい。」

「とりあえず金さえあれば会社は潰れない。あなたはキャッシュフローを正しく理解しているか？」

「『ポテトもいかがですか?』の伝説的なマクドナルドのマニュアル通り。

販売は幾何学的に成長させなければならない。」

「顧客との Win-Win の関係とは、双方にとって価値ある取引をいう。」

「メンバーの目標は、誰もが明確であるか？ 3人の顔を思い浮かべてみろ。」

「人を採用するときは、技術や能力以上に『みんなとうまくやれるか』『企業文化が守れるか』を基準にする。」

「コミットメントとは、メンバーに向かって、本気で約束することである。」

「幹部は社長の考えを形と行動に表す人のことである。そして、人を育て仕事の流れを管理し部下を成功に導く人のことである。全員がそのような人を目指さなければ会社の未来はない。」

「だらしないeメールは人格を表すが、多く人は「メールだから」といい加減な文章を書く。

丁寧な文書を、メールで書くことを心掛けろ。その心遣いがあなたを特別な人とさせるだろう。」

「熟考する天才よりも、一般的な聞き手のほうがより効果的である。」

「『困難』になげくな。すぐそのとなりに『発見』が待っている。」

「聞くことは説得する最善の形である。顧客はあなたが“何を言うか”より、“どのように聞くか”に感銘する。あなたが聞くことは、彼らがあなたをより賢い人だと思ふことである。」

「重要な顧客は誰かわかっているし、その顧客には特別な『感謝』のしるしを行っているか。」

「あなたより賢い人を雇いなさい、そして彼らから学ぶとよい。そうすることで、彼らはあなたのことをより賢い人だと思ふだろう。」

「もしあなたが、部下に仕事を委託しようか迷うなら、委託することは部下の成長の好機となる近道であると知らなければならない。」

「『われ以外みなわが師』（吉川英治／宮本武蔵）。本当に偉い人は『誰からも学べる』人である。」

「ルールを作りすぎるとギブスをはめられた手足のように動きがぎこちなくなる。」

「自分のことを『大好き』と言おう。自分のことは『あまり好きじゃない……』という人は、自分も他人も、出来てないところにフォーカスしたがるから成長が遅い。」

「誰も『あきらめろ!!』と言っていない。あなたの心が、そう言わせてるだけなのだ。」

「コミュニケーションにこれで十分はない。毎日欠かすことのできない作業である。」

「あなた一人で幸せになることはできない。『家族』『会社の人』『お客様』

周りの人を援助したとき、その人たちの幸せがあなたの幸せを作る。」

「お客様を理解することである。お客様と未来を共有することである。

それが真の顧客満足となる。」

「企業文化は、育てるものである。あなたには企業文化を育てる役割がある。」

「誰が一番最初に日本からサンフランシスコまでヨットで太平洋を横断しただろう？

一番最初に月面着陸した宇宙飛行士はだれだろう？アメリカの初代大統領は誰だろう？

誰もが一番目を記憶にとどめようとする。あなたの会社のブランディングの第一歩は、

新しいカテゴリーを築きそこで一番を目指すことである。」

気づくだけでなく行動することがツキを呼び込む経営です

税理士法人 生駒