

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。

『たとえその批評が正当であったとしても、どの社員も競争相手を酷評することは重大な過ちである。それはあなたに何ももたらさない。』

『困難や苦勞を成長の機会ととらえろ。その機会によってみずからを成長させろ。』

『過去は変えられる。それはあなたの考え方ひとつだ。』

『今一度あなたのミッションを考えてみよう。サンタクロースのミッションは荷物を運ぶことではない。子供に笑顔を与えることなのだ。』

『【信賞必罰】とは、単に賞罰としてお金を与えることではない。必要なときに「よくやってるね」とねぎらい。怠けている部下に「しっかりやれ」と注意をすることである。

この行為が間違いなく、部下のやる気を引き出す。』

『ほとんどの商品は、言葉上手な売り込み電話によって売れているのではない。

電話は、あなたと顧客との関係を築く道具にしかすぎないのだ。』

『ビジョンとは、将来このようになりたいという展望を表したものである。

それは単なる願い事ではなく、必ずこうするのだという自分と仲間への約束である。』

『ミッションとは、社会の中で会社の本質的な役割や使命を定めたものである。』

『タイミングイズマネーである。時間よりタイミングが重要。』

『【成功者】は【成長者】日々の努力に勝る成功はない。』

『あなたのゴールは明確だったか？ カメがウサギに勝ったのは、ウサギがいねむりしたからではない。ウサギは競争相手を見、カメはゴールをみたからだ。』

『あなたが今日行った決断が、一年後の自分を変えるのだということを忘れてはならない。』

『能力に勝る期待。そして、目標は限界を超えたところにセットしろ。』

『あなたの昨年の年収に“0”をひとつつけてみる。それを目標にすれば、行動は急に変わるだろう。』

『果実にばかり目をやるな!!』

【幹】があって【根】が張って【土】の中から養分をとっていることを忘れるな。』

『成功する機会がなければ、誰もそのために努力しようとしなくなる。』

失敗は許されなければならない。失敗は最良の学習手段だ。私たちは失敗を恐れてはならない。』

『ナイキのロゴをカッコいいと思う若者の心理が、進んでロゴ入りの靴を履かせた。』

あれが真のブランディングである。』

『今日、誰に感謝した？ 書き出してみよう。』

『朝の簡単な打ち合わせは、立って行え。一年間で数日分の時間の余裕が生まれる。』

『製品の特徴ではなく、顧客の利益を語りなさい。』

エアバックは特徴であり、事故で命が救われるのが利益である。』

『あなたは今日、何度、「ありがとう」を言いましたか?』

『経営とは、お客様の満足を向上させ、会社の収入を増やし、社員全員の満足を向上させるための一連の活動をいう。』

『多すぎるメールは、くだらないおしゃべりと同じである。』

お客さんは注意を払うのを止めてしまう。』

『あなたの性格が、運命を決める。思い込みを捨てると人生が変わる。』

『損得のバランス以前に、与える（ギバー）精神をもて。』

『あなたのビジネスの競争相手が、本当は誰であるかを知りなさい。』

誰が、あなたのビジネスと同じ方向にいるのかを知りなさい。』

『たいていの場合、大きい会社は小さい会社にとって代わられる。』

今日できた小さい会社のマーケティング活動を調べよう。』

『悪口を言うな!! さもないければ、あなたの顧客は、次に自分の悪口を言われると考えるだろう。』

『お客さんが必要としているのは、あなたの売りたいものではない。それは売り手のエゴである。』

『正しい回答か、言い訳じみた弁明か。すべての質問には二つの回答がある。』

『失敗を恐れるな。それに対して言い訳をするな。ただ、その失敗をどう補うかを考えろ。』

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