

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。

『60年以上前、ペプシは【安いコーラ】としてコカコーラより多く販売しようとした。

それ以来ペプシは追い付こうとする役割、つまりNo.2を果たしている。

マーケットの価値は価格ではない。』

『21世紀の優良な企業は、みんなで協力し助け合おうという文化が育っている企業である。』

『基準行動 ①早起き②挨拶③返事④認識即行動⑤感謝

これができれば人生はたいがいうまくいく。』

『あなたの健康をおびやかす習慣を5つ書き出してみなさい。』

『僕の背中が自分が思うより正直かい？ 誰かに聞かなきゃ不安になってしまうよ。

(「どんなときも」の歌詞より)』

『問題が起きたことをなげくな！ すべては、あなたと会社のために必要だから起こるのである。』

『今日かかってきた電話やメールは、すべてその日のうちに処理しなさい。』

『マーケティングの基本は、マーケットと顧客を知ることである。あなたの目の前の顧客のことを

「何も知らない」と「知ること」から、新しいマーケットリサーチが始まる。』

『あなたが今でも「すべてを自分でやる」と宣言するなら、それは大変なことではなく、無駄なことだ。ビジネスの成功はいかに「みんなとやるか」である。』

『ひとつひとつの素晴らしいアイデアにはそれ相応のエネルギーと行動が必要である。

会議や議論は仕事ではない。それらは仕事の前兆である。』

『物事の決定において、その決定によって影響を受ける人たちの意見を必ず聞きなさい。』

『目標もなしに偉大なことを成し遂げられる人などいない。』

『新入社員は、【会社を誤解して】入社し、【理解して】辞めて行く。

従って、入社前に会社を理解させなければならない。』

『マーケティング活動は、道楽でも余興でもない。

メンバー全員が集中しなければならない、必須事項なのだ。』

『同業他社に比べ、競争力の強い自社製品を持っていることが、自社の利益を拡大する。』

『あなたの会社にマーケティング活動がないとしたら、役場のような国の下請け機関だと思え。』

『商品の企画は、同時にどうやって売るかを考えなければならない。』

『ブランドとは、第三者の客観的評価である。

お客様から感謝の手紙やメールが来たら、それを活かした戦術を用いる。』

『一人のメンバーが光り始めると、まわりが光り、すべてが光り始める。』

『改善について、メンバーの意見が反映できるように仕組みを作りなさい。』

『直接社員が営業しなくとも、紹介が生まれる、よい仕組みを考えよう。』

『「今、お客様が求めているものは何か？」ということについて、社員の共通認識を作ろう。』

『新しいテクノロジーを駆使したものがいつの時代でも勝つ。1575年戦国時代、【長篠の戦い】では、

織田・徳川連合軍 3,000 人が、鉄砲を使い、武田軍の騎馬隊を破滅させた。

今ある最新のテクノロジーも、新しい応用方法に目を向けなければならない。』

『競合他社と同じところを比べるより、異なったものを作るために働け。』

『本気でしていれば、大抵のことはできる。』

『心を強くするには、自分の周りの人を助けよう、と考えてみるとよい。』

『リーダーの抗しがたい資質は、フォロワーの特別な忠誠心や情熱を喚起することである。』

『あなたの部下と、月に一度目標について話をしよう。』

『顧客のもっとも喜ぶサービス品は【情報】である。

彼らはその価値に十分すぎるほどお金を支払うだろう。』

『すべてはマーケティングである。あなたが着ている洋服も対応する態度もすべてがマーケティング

である。もちろん、電話でのあなたの対応もマーケティングである。』

『月に一度、会計数字をしっかりとみよう。売上よりも【粗利】と【利益】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