

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。

「在庫の中で、“廃棄にすべきもの”を廃棄しろ。」

「取り組んでいるビジネスの方向性について、社員から学ぶ機会をつくる。」

「あなたのことに注目していない顧客が読むことを想定して、eメールを書け。」

そう、とても注意深く。」

「会社の雰囲気はとても良い方向に向かっているとみんなが感じているか？」

「患者は、安心するために医者を訪れる。依頼者は、しっかりとした問題を抱え、弁護士を訪れる。」

あなたのビジネスの顧客は、何のためにあなたの会社を訪れるのかを知らなければならない。」

「必ずしも、正確である事は問題ではない。」

「あなたが常識で思っている固定観念をぶっこわせ！

『女性は〇〇でなければならない』『会社では〇〇でなければならない』

「写真やビデオはあなたのビジネスを表現する重要なツールであると理解し十分に活用しなさい。」

「戦略性がすぐれていれば10倍の目標達成は、必ず実現する。」

「初めて会う人とのミーティングでは、彼らの目をじっと見るとよい。もし、後で彼らがあなたの顔の特徴をしっかりと言うことができたなら、あなたが彼らに「関心がある、興味がある」ということを伝えられた証だろう。」

「明確なビジョンと目標設定が、トップの仕事である。」

「あなたの人生をつまらなくする言葉を使うな！」

【無理】【難しい】【分からない】【面倒くさい】【絶対許さない】【最悪】

「あなたは、もっと資金があればビジネスがうまくいくと考えたことはないだろうか？

資金があってもビジネスを行き詰らせた人はごまんという。

要は、今ある資金の使い方から見返すべきである。」

「忘れかけていた、あなたの大切な顧客を思い出し、メールか電話で近況を報告しなさい。」

「あなたの【忍耐力】は、神が与えたものだ。無下に、捨ててはならない。」

「月次決算の正確な数字の期限を、毎月5日に設定するとよい。」

「全ての購買は感情で行う。あなたが車を購入したら、車の安全性や、燃費が良いことなどを友達に伝えるかもしれないが、しかし本当はあなたがそれを気に入っているかどうかだけである。

要するに、気に入り満足したものだけを、人は買うのである。」

「あなたのアプローチの方法を増やしなさい。

有名作家は“書き出し”や“結び”を何十通りも書き直している。」

「多くの弁護士や税理士は言う。

『私たちは信頼されている』『私たちは必要とされている』『私たちは社会的地位が高い』と。

しかし、マーケティングは、肩書ではなく、現在進行系の解決力をアピールすることだ。」

「本気で、妄想してみろ!! もし自由に使えるお金 10億円、が目の前にあったらどうする!?

『何に使う?』『何に投資する?』『会社を辞める?』『会社を始める?』

その答えが、今のあなたの真実だ。」

「本当の発見の旅とは、新しい土地を探すことではなく、新しい目で見ることだ。」

「お客様とコミュニケーションをとる方法をいつも工夫しているか?」

「あなたの地位が高くて、『もしよろしければ名刺を交換させていただきますか?』を使うと、信頼が必ず増す。」

「メンバーは自社製品の価格の妥当性について充分理解し、顧客への説明を行うことができるか?」

「ハゲも背丈も遺伝。ハゲみても、チビみても腹を立てないように、性格が合わなくても腹を立てるな。なぜなら、性格も遺伝だから。」

「どんな問題でも良いが、社員の考え方を全社的に調査すると自分の考え方とのギャップが見えてくる。」

「荷物が重たいのではない。自分の力が足りないのだ。」

「挨拶。 挨拶/心を開くこと。挨拶/相手に近づくこと。心を開いてその人に近づいてゆこう。

その人も心を開いてくれる。」

「社員の大多数が、今の会社で働いて幸せだと感じている会社を作ろう。」

「人間の心は庭のようなものである。それは知的に耕されることもあれば、野放しにされることもある。重要なことは、いずれの場合も必ず何かが生えてくるということである。

もし、あなたが自分の庭に、美しい草花の種を蒔かなかつたなら、そこにはやがて雑草の種が無数に舞い落ち雑草のみが生い茂ることになる。」

「新聞は毎日白紙から始まる。あなたが彼らのソースである。あなたが、彼らが必要としているものを供給すればよいのである。」

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