

令和2年12月13日
穂積啓三

ミーティングの為に

1) 熱い思い

いつも熱い思いで仕事をする為には・・・

理念、使命感を中心に据える

どの様にすれば熱意が沸くのか

会社は何の為にあるのか

人生・仕事の結果＝考え方×熱意×能力

戦略、戦術、数値・・・理想像・・・理念・・・使命感・・・熱意・・・ワクワク

誰かの為

理想像・王宮・・・戦略、社風、使命感の3つが噛み合った時に会社は良くなっていく

店の体温を上げる

高い目標

お客様に思いを伝える、発信する

2) 気づき

いつも仕事の中で改善点を気付ける為には・・・

店にいる全ての人々が何が問題かを自ら気付ける様にすること

1人ひとりが問題点を見つけ出し、自分自身の実力、レベルを上げる

上司が指示をすればするほど、そこに働いて頂いている人が指示待ち人間又は熱意の不足状態になる。

グッドはグレイトの敵、一人前と一流は違う、なれる最高の自分になる

今行っている仕事に矛盾点、改善点はありませんか

上司の仕事は部下を動かすことではなく、部下の強みを生かすこと。

上司の仕事は部下の仕事に首を突っ込むことではない。アドバイスすることでもない。何が問題かを部下自ら気付けるよう導くこと。

会社が進む方向を明確に打ち出し、それさえ組織で共有できれば、上司に指示はいらない(ドラッカー)

3) 顧客の創造

いつも顧客の創造を行う為には・・・

マーケティングは

今の満足をさらに高めること

イノベーションは

今ない満足を創り出すこと

お客様の満足を更に高める

新しい商品、サービスを提案する

常に変化する

お客様に聞く・・・ヒヤリング

お客様のニーズを捉える

昨日と同じことをしない

現在契約頂いている商品の価値を高める

商品をお届けするだけでは解約になる