

学卒が採用出来る会社に

今回の型についての議論の中で、総論賛成ですが、各論になるとなかなか議論が進みませんでした。

会長臨時通信 2 月 10 日号でほづみの問題点が焙り出されたと書きましたが、最大の問題点は営業の姿勢です。

2 月 16 日の実務者会議にて社長が何の為に 1 日 1 件のお試しが必要なのか・・・と問いかけたとき、会場はシンとして誰の発言もありませんでした。

では、再度聞きます。

一体、何故私たちは最低 1 日 1 件のお試しが必要なのか。

会社は何の為に存在していますか

何も営業しなくて、会社の存在感はありますか

何もしなくてもお客様の方から注文が殺到するのなら営業の必要性は感じません。

しかし、何もしなければ全く会社の状況は変化しません。

私たちの最も最重要の仕事は顧客の創造です。

世の中に受け入れられる商品、サービスを提供しなければなりません。その為には独自の貢献が必要なのです。

いまある多くの商品サービスの中で、より社会に貢献出来る尖がった商品サービスが必要なのです。

その尖がった商品サービスを世の中にお知らせし、お困りごとを解決するのが私たちの役目です。

商品サービスが売れると言うのはその尖がった解決の質と量なのです。

私たちは多くの尖がった商品サービスを持っています。

モップ、マット、空気清浄機、加湿器、エアコンクリーニング、メンテナンス、どれをとっても尖がったものばかりです。

尖がらなければ世の中に受け入れられません。独自の貢献です。

私たちの仕事はこの尖がった商品、サービスを世の中に提供することが最大の私たちの仕事です。

では、この基本的考え方に沿って仕事をしていますか

この基本的考え方に沿って仕事をすると、当然一日 1 件のお試し、チラシのお届け、新規契約活動、商品知識、1 件でも新規を獲得しようと思う心、情熱、思いが湧いてきて当然ではないでしょうか

店長、マネジャー、社員の仕事とは何ですか

マネジメントはワクワクと言いましたが、店の全員が私たちの尖がった商品サービスを世の中に提供し、お客様に喜んで頂くことこそが店長、マネジャー、社員の仕事です。

もし、店の中でただレンタルのみで良いと思っている人がいる場合は、粘っこく、しつこく、何度でも仕事の意味を理解して貰わなければなりません。

特に店長は営業に精通していなければ、実質的な店運営は出来ません。

店長、マネージャーは店の人たちに前を向いて、喋るのではなく、後ろを向いて、店長、マネージャーの背中を見せなければなりません。

新規の相談に的確に応える、共にお客様の所に伺う、解約も共に解決する

一日1件の基本的考え方は、働いている人だけでなく、店長、マネージャー、社員も事務も倉庫も私たちの尖がった商品サービスを世の中に広めていくことが必要です。

特に店長、マネージャーは、仕事の中心である商品サービスを世の中に広げる・・背中を見せる為にも最低半年に1件、出来れば3ヶ月又は月に1件程度の自分新規を契約出来る思いと実力を身につける必要があります。店長、マネージャーの社内的な事務は仕事ではありません。

もう一度言います。

私たちの尖がった商品サービスを、ただじっとしていたのでは、何の社会貢献は出来ません。

世の中に、お客様に正しい情報をお届けして、その商品サービスを利用して頂いてこそ、私たちの存在感があります。それが顧客の創造です。顧客の創造以外の仕事は徹底的に無くしましょう。

その為には店全体の営業力を引き上げましょう

新人が入社しても、何も教えなくても、新人が勝手に動き出す店作りをしましょう

それも1年以内にある程度型を実現したいと思っています。

今期は学卒が入ってきても育てる環境がありませんでした。

しかし、来期は学卒を採用出来る環境を造り、採用出来る会社には是非なりたいと強く強く思っています。