

馬の耳

どんな良い話を聞いても、何も行動しなかった私が「馬」ではなく「人間」である証明をする為、勉強会等で学んだことをまとめ、この「馬の耳」を作ることにしました。お世話になっている皆様のために、少しでもお役に立てればと思います。



発行日 2012年9月1日

発行元 (有)沼津電話工事

スマイルワン

小野博文

〒410-0022 静岡県沼津市大岡3916-8

055-921-1551 tel

055-922-1144 fax

<http://www.net-ndk.co.jp/>

ono@net-ndk.co.jp

【付加価値×認知】

先日インターネットに、「小さなニシキヘビを飼いつけ、今では2m以上の大きさになり、ここ最近ではピンと一直線になり、添い寝をするようになった」という話がでていました。

「ニシキヘビのような爬虫類でも、人になついたりするのかなあ？」と書いていたら、爬虫類の専門家が「それはニシキヘビが、あなたを丸呑みできるのかを計っているのです。」って話していました。ドキッとしますよね！ 飼い犬に手をかまれるどころか、飼いヘビに丸呑みですよ。(汗)

ヘビもそうですが、シロアリも思うように動いてくれないのでしょうか？ うちの会社はシロアリの駆除もやっているのですが(ご存知ですよええ?) 最近ご注文を頂く事が少なく、「あれ? こう景気が悪いと、シロアリもあまり活動しないのかな?」と書いていました。しかし先月、シロアリのチラシをこの「馬の耳」に入れさせて頂いたところ、数件のご注文を頂く事が出来ました。

(本当にありがとうございます!)

これは、チラシを出したことを知って、飼いならしたシロアリが活動を始めたのではなく、私から発信をしていなかったという事だったのです。

好景気、不景気に関係なく、シロアリは悪さをします。羽蟻を見たり、床がブカブカしたり、不安な事などがありましたらご連絡下さいね。

杉井先生は「企業の競争力は『付加価値×認知』で決まる」とおっしゃっています。どんなに良いサービス、良い商品、良い技術などの、魅力(付加価値)があっても、知ってもらわなければその技術を活かすことはできないということのようです。

実は、今年の沼津経営塾の周年事業は、**8周年&100回記念**として、「自社は何をしている会社か?」「何を目指している会社なのか?」「ウチの強みは何なのか?」といった**“魅力”を“発信”する展示会**を開こうと思っています。1社の発表時間は約10分。その中で、どう自社をPRできるのか? 最近では悪夢にうなされているメンバーもいるようです。新鮮野菜の直売や、オリジナル搾り機で搾った無料アイスクリーム、ワインの試飲、アクセサリ販売なども行う予定です。ご興味のある方は、**10月12日19時より、三島市商工会議所1F TMOホール**をお借りして行いますので、応援も兼ねてお越しください。参加費はもちろん無料です。

沼津経営塾開催日

9月6日(木)沼津市民文化センター第4会議室 PM7:00より

【え～そこお～?】

先日、本当に久しぶりに、あるお客様を訪ねました。うちの社員さんが修理で訪問した時、「社長に宜しくね!」とその会社の代表が話して下さったと聞いたので、ちょっと顔を出そうと思い、訪問させて頂きました。

お客様の駐車場に着くと、ちょうどその代表の方の姿が見えました。私は車から降りると同時に大きな声で「こんにちは!」と笑顔で声をかけました。私は、うちの社員さんに「宜しく伝えて」と言うくらいですし、お付き合いも長く、気どころも知れていると思っていましたので「やあ～久しぶり!」という返事が返ってくるのかなと期待をしていたのですが、私の思っていたリアクションとはまったく逆で、「キョトン」としているのです???

「あれ、ヤバイ! 忘れられちゃったのかな?」と思い、「沼津電話の小野ですけど…」と、もう一度大きな声でいうと、その代表の方が、神妙な顔で「小野さん、その頭どうしたの?」って言ってきたのです。(言いたくありませんが、「薄い」という事ようです。汗) 「え～そこお～?」

2つの意味でショックでした。ひとつは頭の事。人から言われるとやっぱりショックなんです。

もうひとつは、「そんなに長い間、私は訪問していなかったんだなあ～」という申し訳ない気持ちでショックでした。

でも、別の事にも気づかせてもらいました。

それは普通では触れにくい事を、笑いとして言うてくださるお客様の存在です。(ある程度関係が出来ていないと、いくらそう思っても、なかなか言えませんよね。)

このお客様だけでなく、同じような関係のお客様は、まだまだいらっしゃいます。こういうご縁を大切にするためにも、また活かす為にも、お客様に紹介できる商品、サービスなどを明確にして、しっかりお伝えしていかなければと思っています。

そして、これからは身体の変化に気付かれにくい程度の頻度で、お客様訪問をしていきたいと思っています。

とは言え、私が訪問した際は、こちらから言い出すまで、異変に気付いても声に出さないで下さいね。(特に頭とお腹)

私、傷つきやすいタイプですから…。(汗)

【ITで農業効率化】

富士通は、ITを活用して農業経営を効率化させる業界初のクラウドサービス「Akisai(秋彩)」を開始します。農業の生産現場にタブレットやスマートフォンなどの端末を持ち込み、ITで生産の効率化や流通の管理を行うというものです。ここ10年で39歳以下の就農が増えているようです。ITを駆使し日本の農業を支えてほしいですね。



お馬様の
今月のお言葉

掃除洗濯

窓拭き