

「めざせ 日本一！」Ⅴ  
— 自発的な考動・整理・整頓 —

「幸せを願って」

NO.280

H29. 11. 10(金)  
(株) ユ キ  
ダスキン新居浜支店  
社長 小野 正師

「ワンダスキンディ」

合掌 二つの大型台風が通り過ぎて、ようやく秋らしい晴天と爽やかな風が戻って来ました。11月に入ると、朝夕少しずつ冷え込んでも来ましたね。季節の変わり目には、特に体調管理に要注意です。

さて、この社長ラブレターが届く10日(金)は、全社挙げてのワンダスキンディ統一活動日となっています。初めて、店内スタッフ全員がハーティさんと一緒にお試し活動をしました。ドタバタ劇もあったかもしれませんが、如何でしたでしょうか。一応、50軒以上を歩き、2軒以上のモニター目標と決めましたが、そんなことはこの次であって、日頃接点の少ない者同志が力を合わせて歩くことに意義があります。

ピンポンを押す時は、緊張します。どんな人が出てこられるのか、上手くお伝えができるだろうか、ダスキンの話を聞いていただけるとありがたいな、嫌な顔をされると辛いな等、内心ビクビクしながらピンポンを押します。

今日は、笑顔でピンポンを押せましたか？ずっと以前に、こんな面白い話法がありました。

「〇〇流 ツイてる 話法」

1. まず「モニターが入りそうな気がする」と、思い込む
2. ピンポンでは、「近所(すぐ近く)の〇〇です」と言う  
(この時点では、ダスキンとはまだ言わない)  
\* 車があったらラッキー！足音がしたらラッキー！
3. ドアが開いてから「近所の(あそこの、あの家の)ダスキンの〇〇です」と言う
4. お会いできた方へ

「お会いできた人みなさんに、お貸ししてるんです～♪」と、手渡す  
「あの人も(おとなりさんも)借りてくれてるんです～♪」と、とりあえず気軽に  
「近所だから、押し売りはしないですよ～♪」と、安心してもらおう

- \* ニッコリ笑顔をいつも忘れない
- \* 自分の使用体験を交えて使用方法、商品特徴をしっかりお伝えする
- \* ペットボトルデモをする(ペア活動がいい)
- ×「モニター、どうですか?」とは、言わない

今日の活動は、いかがでしたでしょうか。二人で、勇気を出しながら回れましたか? 日頃からのハーティさんのご苦勞が少し理解できましたか?

営業が苦手と言う方も、ちょっと勇気を出してみましょう。押し売りをするのでは、ありません。日頃から、自分が使って良かったと思う点をお伝えするだけです。口伝えに、ダスキンの良さが拡がって行くのが一番いいですね。

そして、営業会社であるダスキンとしては、今後スタッフ全員がダスキン商品やサービスをあらゆるチャンスを通じてお知らせしよう、お伝えしよう皆さんに自覚して頂きたいのです。すなわち、「私はダスキンに勤めています。ダスキンが大好きです。ダスキンはとても良いものです。是非ダスキンをご利用ください。」と、自信と誇りを持ってお知らせください。

先日、愛媛工場の堀田工場長がご挨拶にお越し下さり、お話しをしておりました。その会話の中で、iPadの話になった時の事です。「工場に来ていただいているハーティの伊藤紀美子さんが、キレイ BOX のお知らせに iPad をぱっと開いて、ビフォーアフターの写真をさっと見せて、この様にキレイになるんですよと、説明してくださった。」と、お褒めを頂きました。(失礼ながら、プロの営業マンならいざしらず。いちハーティさんがパツパツと自然に使いこなされている姿に驚いたとの事でした。)

お客様との接点は、明るい笑顔・元気な挨拶・優しい言葉遣い・前向きで積極的等の魅力的な人間性にプラスして、ビジネスマナーをしっかりと身につけたアナログ面の強化を更に行います。お客様の目に付かない所は、デジタル面を強化し、正確性・スピードアップをして行きます。iPad は、強力な営業ツールともなります。

新しい時代を、見知らぬことに億劫がらずにチャレンジして行く。そこから、必ず新しい道が拓けてきます。自発的な考動が大事です。

11月3日(金)文化の日に、新居浜市政施行80周年記念式典が文化センター大ホールで行われ、新居浜商工会議所副会頭並びに教育委員長として、市政功勞者表彰を受けました。謹んで、報告いたします。

ありがとうございました。合掌