

第51期モットー

## 「営業力強化！」 ー 全員営業、皆でフォロー！ ー

「幸せを願って」

NO.287

H30. 6. 6(水)  
(株) ユ キ  
ダスキン新居浜支店  
社長 小野 正師

「ありがとう、50周年！ VI」

合掌 四国地方も、梅雨入りしました。ムシムシしたり、カラッと晴れたり、もう夏がやってきました。これから30度超えの夏日が続くことでしょう。体調管理には充分お気を付けください。

さて、お陰様で「50周年記念 第26回ダスキンフェア」が、皆様のご協力で大盛況となりました。集客数 3,414名(前年比108.9%)、売り上げ合計 11,309,551円(105.2%)の大幅アップです。モニター 171軒、ふわりら 60軒、エアコンクリーニング 30台のお申し込みも頂きました。有難いことです。

ただ、一生懸命に準備・打合せを重ねましたが、あれこれと不手際もあり、お客様からの苦情やご意見をお聞きしますので、皆様アンケート(無記名)で色々教えてください。もちろん、お褒めの言葉もお願いしますね。また、商品が不足したり、未納になってはいけないと多めに仕入れたため少々在庫が出ておりますので、在庫限りでフェア価格(ハーティさん2.5%、お客様5%引き)で放出します。都合悪くフェアに来られなかったお客様、お買い漏れ等、お声がけいただきお値打ち価格にてお勧めください。

来年の事は、アンケートや今年の反省を踏まえて改めて実行委員会で考え直しますが、日程については一年前の会場予約の都合もありますので、西条が5月15・16・17・18(水・木・金・土)新居浜を22・23・24・25(曜日〃)としました。長年お世話になった愛媛工場(小松)は、会場が手狭で2階への上がり降りが不便で大変だとの意見が多く、西条会場の土曜日での対応見直しとします。過去26回、毎回見直しを行い改善を進めてきましたが、来期も少し進化したフェアに取り組みたいと思います。

さて、今年のもットーである「営業力強化」に基づいてスタートした営業部隊がそれぞれに活発に動いております。七つ葉(部長・青野・常務)ハイジーンマスター(三木・岡田・山崎・水口・塩出)ルートセールス(高井・三谷・古川・藤岡・影野・大角美雪・塩出ア・水口チ)ケア(小野

マ・渡部・高橋ア・石川・田坂・篠原・坂上・市原)なかよし(村上・山内・越智・矢原・渡邊・田中イ・五十嵐・川村・久岡・國田・小山・田中リ・鈴木・秋月・伊藤・室長・悠美子・井手・堀川・源代・玉置)の総勢45名です。因みに、モニター総数は現在全国6位。新規・契約はこれからですが、楽しみです。

ハーティさん達には、7月から10月までの4ヶ月間「50周年お客様お礼体験」として、無料サンプル品を1軒3品まで11品の中から好きなものをご試用頂けるキャンペーンを行っていただきます。この機会に、健康おそうじ・ダストコントロールの再勉強・NEW 商品への切り替え・客単価アップへも繋がりたいと思います。どうぞご期待ください。

今現在、ハーティさん一人当たりのお客様単価は、高い方は3,000円以上、低い方は1,000円ちょっとです。もちろん、ご利用額はおお客様がお決めになることで、多い少ないはご自由です。ただ、私たち販売側の取り組みとしては、より良い商品やサービスをお伝えするのが大事な仕事となります。売り上げの基本原則は、お客様数×お客様単価です。すなわち、お礼金(売上)を上げるにはお客様数をどう増やすか、お客様単価をどう上げるか、その二つしか方法はありません。このことは、商売やビジネスの鉄則であり、この法則を無視したり逃げれば市場から淘汰されます。厳しいけれども、自由主義経済の基本ルールなのです。

ダスキンは、このことをお客様がご満足いただき喜んで下さった結果、後から付いてくる天からの授かりもの(お下がり)と捉えます。天香さん(鈴木創業者が師事した一燈園の創始者)の言葉に、「物集まらざるは恥なり、集めた物を己の物とするもまた恥なり」があります。意味が余りにも深く難しい所ですが、私たちは常に商品やサービスの質や人間性を高め、お客様に喜びのタネをまき、どうお役立ちを深めていくかと考えるのが永遠のテーマなのです。ダスキンは、経済優先だけではなく、道(人の在り方)を大事にします。「道と経済の合一」を理想として求め続けています。「集めた物をどう扱うか」については、その人の生き方考え方の問題です。また、話し合う機会を作りたいですね。

時間がどんどん過ぎていきます。忙しい中にもふと立ち止まり、理想の未来に向けて静かに想いを馳せるゆとりを持ちたいと思っています。梅雨入り後の体調管理にお気を付け下さい。フェアーへのご支援ご協力、誠にありがとうございました。

ありがとうございました。 合掌