

## サロンでの気づき

サロンを訪問させて頂き、気づかせていただいたこと、お聞かせいただいたことなどをお伝えさせていただきます。何かお役に立てれば嬉しいです。

新年あけましておめでとうございます。

旧年中は格別のご引き立てを賜り誠にありがとうございます。

本年もご愛顧のほど宜しくお願い申し上げます。

「元旦は、冥途の旅の一里塚

芽出たくもあり 芽出たくもなし」



これは、とんちで有名な一休禅師の句です。

新しい正月を無事に迎えられた喜びの反面、自分が一步一步、寿命を迎える区切りでもある、として、くいのない一年をおくるように諭した句です。

(己の信じる道を着実に歩む人の人生は充実したものなりませし、一方、何ら己を省みず、無為徒食に過ごす人は、一歩あの世に近づいて行きます。)

さて、新年にあたりまして、当社がサロン様に選んでいただくために、今年一年大切にしていきたいことをお伝えさせていただきます。

「商売の原点は、人だと思います。」

2010年は、どんなに良い商品を持っていても、より人の力、意識の違いによって、結果に大きな違いが出てくると思います。当社はサロン様とのコミュニケーション、信頼関係を深めていくために、一軒一軒のサロン様の事を親身に考えた商売をしていきたいと思います。

一般的なご提案ではなく、目の前のサロン様の願いは何なのか？ 不安や悩みは何なのか？ を感じとって、徹底的にサロン様にメリットのあるご提案をしていきたいと思います。

また、一人一人の営業では解決できないことはチームワークで取り組んでいきたいと思います。社員同士が集まって、現場で体験してきた成功事例、失敗事例、ご相談いただいたことなどの情報を交換しあって、皆で考え、よりサロン様のメリットにつながるよう取り組んでいきたいと思います。

「どこよりも親切に、こんなことまでしてくれる」

とサロン様から言っていただけるように、全社員が一丸となって頑張っていきたいと思えます。

それと、「他社よりどれだけ勝っているか」ではなく、「他社と違う、他社にはない」商品、サービス、メニュー、空間のご提案をしていきたいと思えます。

もう一つは、凡事の徹底です。

身だしなみ、礼儀、マナー、挨拶、言葉遣い、車の清掃、約束を守る、嘘は言わない、迅速な対応。など、あたり前のことをあたり前にできるように徹底していきたいと思えます。

NHKの大河ドラマ「竜馬伝」が始まりました。

「世に生を得るは、事を成すにあり」



坂本龍馬が残した名言ですが

人生の目的は、出世したり、事業や学業で成功して財産や地位・名声を手に入れることとは限りません。

事を成すこと。つまり、納得の行く、何かを成し遂げることが大切だと言っています。

ナンバーワンでなくオンリーワンで頑張っていきましょう。

## おすすめBOOK



ブルー・オーシャン戦略  
競争のない世界を創造する

目覚ましい技術進歩のおかげで、企業はかつてないほど多彩な製品やサービスを生み出せるようになった。しかしその一方で、製品やサービスのコモディティ化が進み、価格競争は熾烈の度を極めている。

こうした状況下で、企業は従来、差別化、低コスト、コア・コンピタンス、ブランディングなど、さまざまな戦略を駆使して競合他社との戦いに挑んできた。しかし、ライバルと同じ市場で戦うかぎり、どれほど巧妙に戦略を練ったところで、いずれ消耗戦を強いられることには変わりはない。では、どうすればよいのだろうか？

本書は、その問いに初めて明快な答えを出した画期的な書だ。