

この通信はダスキンを通してご縁があった方に差し上げているFAX通信です。出会いに感謝、素敵な笑顔を文字に!!(^o^)



たのうえ通信

2015年9月号

(年7回発行：次号11月)

ダスキン草加 ビジネスサービス ご要望、ご相談など、下記までお問い合わせ下さいませ。

DUSKIN
喜びのダネをまこつ

TEL : 048-935-0129 FAX : 048-933-7137 E-mail : s_tanoue@duskin-souka.com

★ “分かり易さ” は商品力! ? ★

こんにちは、お世話になります。“キレイは思いやりと幸せの提供”と自負しているダスキンの田上です。2015年9月号のFAX通信をお送りします。宜しく願い申し上げます。

先日所用で実家の九州へ一週間程帰省していました。普段ではあまり聞かない、ほとんど使わない“九州弁”をどっぴりと浴び、忘れていた方言を知らず知らずのうちに私自身も使っていました。言葉のなつかしさと色々な思い出が走馬灯のようによみがえり故郷の感慨深さに浸っていました。

そんな中、九州から埼玉へ戻るにあたりお土産を買う為、地元では有名な2軒のお菓子屋さんへ行きました。1軒目のお店で対応してくれた店員さんと2軒目のお店で対応してくれた店員さんの商品説明の“分かり易さ”に大きな“差”を感じてしまいました。と言うのも、私自身も普段の仕事柄“説明”をすることが多く、どうしても説明側とお客様側の両方の立場でものごとを聞いてしまいがちなのです。どんなに良い商品でも分かり難かったら、なかなか買ってもらえませんし、ご納得頂けないことも多く、そのことはいつも現場で難しさを体感しています。心掛けていることとして、“商品の良さ”が伝わり易い工夫をすることや、『“伝える”ではなく“伝わる”ように』とお客様の立場や目線でお話しすることを考慮しています。もしかすると「分かり易さ」を向上させるだけで、商品力は飛躍的に向上するのかもしれないと感じた買い物でした(*^_^*)

つぶやき・・体のあちこちが痛い(+o+) そして治りにくい。昔は感じなかった、年のせいか・・・(ー_ー)!!

☆ おすすめの一冊 ☆

広島アンデルセンと言うパン屋さんのお話です。先日出張でこのパン屋さんへ行つて来ました。パンを売る前に“生活”を売るという創業当初からの理念が実現されており、商売の奥深さと創業者の先見性に驚きがいっぱいでした。



☆ 編集後記 ☆

学校の職員室に感動しました!(^)!
今夏も弊社恒例の教員向け学校お掃除講習会を行い、三郷市内のある小学校では職員室の風景が一変したのです。なんと、各自机の上はパソコンのみ! メモや卓上カレンダー等々、一切何も置かない! と先生の行動宣言! 当日は全員参加で活動開始(校長先生も加わって^_^) 見事に景色が変わり机上がスッキリ! 先生方の意気込みに感動^o^ 楽しそうに整理されていました。素晴らしいの一言! お掃除=教育(^ ^)さすが先生です♪

田上誠児プロフィール：統括責任者。熊本出身の三郷市在中。スポーツや企業の成長ストーリーが大好き。スポーツ指導者が夢の一つ。仕事のモットーは快適な職場作り(お客様目線、スタッフ様目線)のご提案。

□ FAX通信ご不用の方はチェックを入れてこのままご返信下さいませ。FAX : 048-933-7137