

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

2017年1月号
(年7回発行：次号3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。



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

★ 明けましておめでとうございます ★

明けましておめでとうございます。本年も何卒宜しくお願い申し上げます。“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。2017年1月号のFAX通信をお送りします。

昨年は“大きな変化”をした1年でした。“大きな変化”とは“大きく変わること”まさに“大変”なこともありましたが、時間の経過と共に“大難”が“小難”に、“小難”が“無難”になることも同時に体感致しました。まだまだ課題は残っていますが、そのことは今年じっくりと取り組んでいきたいと思っています。またここ数年“仕組み化”をテーマに全ての業務を見直ししています。“仕組み”の中で“日常業務が動いていく”、難しいテーマですが、年々少しずつ出来ているように思います。その為には日常業務を細分化して“仕組み化発想”を持ち、一つ一つの業務を安定的に出来ないかを考える（自動化・機械化・標準化・定期化・強制力など）。継続的かつ安定的に業務が遂行出来る体制は、会社としての価値が上がる（会社=商品）ようにも思います。同時に自分自身の本来やるべき仕事が見えてくるのではないのでしょうか。例えば、お客様を細分化した場合『集客⇒見込み客⇒セールス客⇒リピート客⇒ファン客』と分解ができ、その段階別にそれぞれの手法を考える必要があると考えています。“集客”を『自動化するには…、もしくは定期化するには何が必要なのか…』そんなことを考えています。(^o^)



つぶやき・・・体重だけが右肩上がり！ 絶好調！ 困ったもんです。景気も“そう言いたい”ものです(^_^)

☆ おすすめの一冊 ☆

～0円で8割をリピーターにする集客術～
一圓克彦氏（イチエンカツヒコ）、機会があってセミナーを受講しました。関西の方で講演内容が終始面白く、つい買ってしまいました。心理学を入れながら、リピーターの大切さ、また経営に与える影響（安定性やスタッフの定着率アップなど）、とても参考になりました。



☆ 編集後記 ☆

皆様のご自宅では、昨年末の大掃除はしっかり出来ましたか？ 我が家では（私が）ガラスの掃除をやりました。仕事柄、年末は忙しくなかなかやる時間が取れないのですが、キレイになったガラスで見渡しが良い状態でお正月を迎えたいと思い、普段の技術を活かし“せっせと”やりました。ガラスの水垢は専用の機械でスッキリです。水垢でお困り方はご相談下さい。



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