

アキラNEWS

仕事に少し関係のあることから、まったく関係のないことまであなたにお届けします

今月のトピック

- ◆ 社長のひとり言
- ◆ 土曜日営業・休業案内
- ◆ お小遣いアップのための4ステップ
- ◆ 「嫁さんに怒られたこと」



社長のひとり言

我々は「データ」も重要ですが、それよりももっと大事な「お客様と真摯に向き合い、円滑な関係を築く」ことに注力しながら営業活動を営んでおります。「それは、当たり前のことだろう、山本何をいつているんだ!」とお叱りを受けそうですが…。「いざ」という時に「アキラ電機」を第一に思い出して頂けるよう、そしてお問合せを頂けるよう日頃のお付き合いを大事にしております。

我々はこれらのデータ（もちろん大切な個人情報です）を活用して、当社の売れ筋商品の決定・新規在庫商品の決定・欠品予防対策の決定・販売予測等しております。すべて、お客様の「お困りごと」「お悩みごと」を予測し、それらの解決（ソリューション）に活用しております。但し、これはお客様とのコミュニケーションが成立している前提です。

我々の事業活動のサービスとして、過去のお客様の大事な情報を「データ」として保管・保存することをしています。お客様より「3年前に手がけた●●様邸のリビング照明なんだけど…」、「5年前にオタクで買ったテレビなんだけど…」、そして「この間買った▲▲の値段いくらだったけ?」といったお問合せに対応できる準備ができております。

「あ、アキラに聞いてみよう。」皆様の頭に、心に浮かびダイヤルして頂く。これより有り難く、また嬉しいことはありません。

「データ」より大切なこと



山本 利太郎

土曜日営業・休業案内

- 6 / 25 (土) …… **完全休業** (第4土曜日)
- 7 / 2 (土) …… AM御取引のみ
- 7 / 9 (土) …… AM御取引のみ
- 7 / 16 (土) …… 通常営業 (第3土曜日)
- 7 / 23 (土) …… **完全休業** (第4土曜日)

- 第3土曜日は通常営業
 - 第4、5土曜日は完全休業。
 - その他土曜日は半日当番。
- (その月によって例外もあります)

お小遣いアップのための4ステップ

ハート賃上げ 正社員超え。これは6月21日の日本経済新聞の一面見出し。賃金アップは新聞やニュースで最近よく耳にする。余計な心配かもしれないが、もし賃金がアップしても小遣いはアップするのか？という疑問が…。あなたの家庭がお小遣い制で、賃金アップを獲得しているなら、お小遣いアップの交渉を以下の手順で試してみてもどうか？

(私みたいな嫁さんに財布を握られている旦那さんを想定しています)

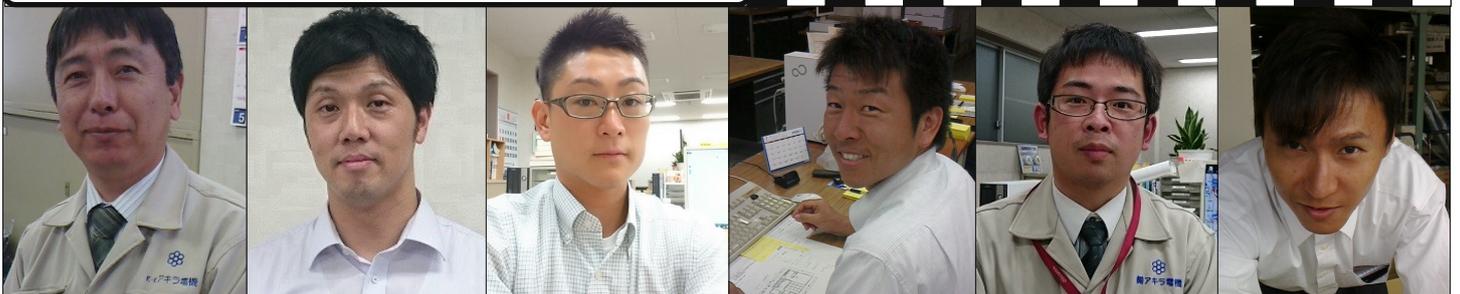
- ①まず褒める。 ←「今日、なんか肌キレイじゃない!? まあ、座ってよ」的な
- ②自分の左側に座ってもらう。 ←柔らかいソファがベスト。堅い椅子はNG
- ③暖かいコーヒーを入れる。 ←暖かいお茶でも可
- ④小さなお願いをする。 ←「明日、昼、外で食べるから千円もらっていい?」くらい軽いお願い

以上の4ステップを踏んでから、「そういえば先月から給料少しあがったよね…」と交渉を始めてみてください。

「ねえねえ、給料上がってんし、小遣いあげてや」と、いきなり言ってしまうよりも成約率が格段にアップするはず。残念ながら、私はお小遣いアップの交渉は出来ないのですが…(涙)

一原 良一

「嫁さんに怒られたこと」



新田 陽一

福井 健太郎

原 良

吉田 英喜

受川 朋就

北村 真斗

ノーコメント

誕生日を忘れてしまったこと。しばらく家に入れてもらえなかった…。

飲んで帰ってきて、よく玄関で寝てしまうこと。

酔っぱらって、電気、エアコン付けっぱなしで居間で寝てしまうこと。

「トマト食べなさい」

誕生日に送った花が仏花だった…。

「アキラNEWS」は月に1回発行していきたいと思っています。

来月もよろしくお願ひします。

株式会社アキラ電機

金沢市示野中町2丁目100番地

TEL (076) 223-3541 FAX (076) 223-3932

hara@osakadenki.co.jp (担当：原)

