



お客が来なければ会社は潰れる!!

お客が来なければ会社は潰れる。お店であっても、どんな会社であってもビジネスである以上、これは「真理」である。

どんな会社であっても最大の課題というのはお客を集めることである。お客を継続的に集めることができなければ、例外なく会社は潰れてしまう。

社長の人格や人間性がどんなに立派であっても、信念や考え方がどんなにすばらしくても、社員がどんなに真面目に働いても、商品やサービスがどんなに素晴らしくても、お客が来なければ会社は潰れる！！

しかし、多くの経営者がこの「真理」を忘れ去ってしまっている。

業績が悪くなってくると、「原価低減をしないとイケない」「もっと生産性をあげる必要がある」「品質を上げないとイケない」「営業マンを増やす必要がある」などと言い出す経営者がいる。

これは大きな勘違いである。

そんなことで売り上げが上げれば問題ないのだが、決してそうはならない。

最大の課題はお客を集めることである。経営者はどんな時でもお客を集めることに全力投球しなければいけない！！

それがマーケティングと言われるものであり、決してそれを忘れてはいけない。

お客が集まれば、商品の大量仕入れができるから、価格を下げるができる。より多くのお客の声を聞くことができるから、商品品質や、顧客サービスを改善することができる。

利益が上がるから、設備投資や、営業マンを増やしていくこともできる。

このように、お客が集まり出すと、会社が良い方向に動き出す。

経営者は多忙な日々の中で、ついつい目先の仕事に精いっぱいになってしまいがちだが、

是非とも、優先順位を間違えないで欲しい！！営業マンの教育や商品開発などではない。

優先すべきはお客を集めることである。この最大の課題を間違えてはいけない！！

——以上