

2015-7-10

社長通信 No.125

お客様のお役に立っているか？

会社の売上は「いかにお客様のお役に立ったか」と考えると、売上の本質が理解出来るのではないかと思います。

売上が上がらないのは、お客様のお役に立っていないだけで、我々は現場でどうしたらお客様のお役に立てるかを常に考えて行動して頂きたい。

そのお客様のお役立ちが自分の喜びとなり、引いては収入アップに繋がるものです。目に見えない所でお客様の為に努力しましょう。各自でよく考えて下さい。

『陰徳あれば陽報あり』と故事にあります。「人知れずよい行いをする者には、必ずよい報いがあるということ」

<車間時間 4 秒、一時停止、後方確認、スピード控え目
交差点左右確認、車線変更注意>