

かわだや かわら版

「挨拶」



かわら版愛読者の皆様、こんにちは。
代表の河田です。

今年の夏は特に長くて暑い夏だった気が
します。酷暑はだいぶ和らいでしまし
たが、まだまだ暑い日がありそうですね。
気温の変化が激しいので、体調を崩さな
いように皆さんご注意ください。

さて、これからは一年の中でも特に過
ごしやすい季節の「秋」がやってきます。
秋と言えば「食欲の秋」、読書の秋、
そして「スポーツの秋」というんな秋があ
りますね。

先日、北海道で今年初の秋刀魚の水揚
げがされました。今年の秋刀魚は例年よ
りも大きめだそうです。美味しそうですね。

ただし、食欲ばかりが先行し
てしまうと体が大変なことになっ
てしまうので、スポーツの秋も
楽しみながら、心身ともに元気
に夏の疲れを吹き飛ばし、思い
っきり秋を満喫しましょう。



【今月の1冊】



今月は「安売りしない会社はどこで努力
しているか」という本をご紹介します。

この本は、現在様々な業界で起こっている価
格競争に巻き込まれずに、「ちよっと高いけど
喜んで支払ってもらえるお店や企業を目指すヒ
ント」が書いてある本でした。

私達の業界でも大幅な値下げをして仕事を受
注する会社が増えて来ました。

「安い方が良い」というのは誰もが思うところ
ですが、値段を下げる事には様々なリスクが
生じて来ます。

- ・他店との安売り競争から逃れられなくなる。
- ・お客様と価格の事で戦うようになる。
(駆け引き等が生じる)
- ・売上は上がっても利益が出ない。
- ・日々の作業に追われるがために、アイディ
アのない会社になる。

等々、挙げればキリがないのですが、どれも
皆、値段を下げる事による負の連鎖と言えると
思います。

「他より安く工事をしてもらった」というの
はその時は嬉しいでしょうが、工事後にもっと
安い広告を見つけたら、その喜びはなくなって
しまいますよね。それではお客様に真の喜びは
生まれません。色々なアイデアや努力を
して、他よりちよっと高くても工事後に「頼ん
で良かった」と思われる会社を目指すべきだ
と思います。



では、どんなお店・会社
がお客様の満足度を高めて
くれるのか？この本にその
ヒントが書いてありました。

・価格を下げずに価値を
上げる（より安くを捨て
て、価格以外で「お得感」
を出す）

・会社自体のファンを増
やす（小さくてもファン
がいっぱいのお店・会社

には「どれくらい本気でそう考えているか」、
「どのくらい実際に実行しているか」が重要
になる）

広告等で良い事をたくさん書く事は簡単で
すが、それを本気で考え、実行し、継続する
事。大変ですがファンづくりには欠かせない
事だと思います。

・良いスタッフを集め、会社の底力を上げる

等々、多くのヒントが隠されていましたが、
この本を読んで感じた事は、「お客様の価値を
上げる事」。

お客様が「うちあの会社にやってもらっ
たんだ」と、ちよっとだけ自慢できるような会社
になれば価格競争に参加しなくても生き残れる
事が出来ると思いました。それには、今以上に
考え、努力が必要です。これからも頑張ってい
きたいと思います。

平成23年 8月

第11号

(向かわだや 発行)



ペンネーム よしろー