



正しい行動

先日、友人と飲み会を開催しました。みんなご近所という事もあり、場所は会社の近くの南湖(ナンフー)さんにしました。料理も美味しくて、会話も弾みました。しばらく経って、誰かが紹興酒が飲みたい!!って事で店員さんに注文すると「どれぐらいの温度がお好みですか?」と聞かれ、「冷たいほうが良いです!!」と答えると、「すいません、常温が一番冷たいのです」と帰ってきました。無い物は無いので、仕方が無い…。「じゃあ常温の物をお願いします」と告げました。しばらくすると、さっきの店員さんが紹興酒を持ってきてくれました。しかしよく見ると、その横には大量の氷が入った器もありました。すると店員さんが「良かったら、この氷も使ってください!」って言って渡してくれました。素晴らしい…。お客様のニーズを聞き、今できることを考え、行動した結果だと思えます。そ

の心遣いにごくうれしくなり、興奮してお礼を伝えました。こういう小さな出来事が一つあるだけで、その日がHAPPYに感じたりします。そういえば、別のお店でも、こんな事がありました。そのお店はカウンターの席が多く、私達もそこに座りました。たまたまレジが近かった事もあり、店員さんがいつも側にいました。私達が「何飲む?」とか「じゃあ、これ食べようよ!」とか話しをしていると、こっそりそれを聞いていて、私達が注文しようとする、「ご注文は〇〇ですね」って先に言ってくれました。(もちろん、メニューを見ていない時は、私達の話聞いていませんよ。メニューを手を取った時だけ、気にしてくれていたみたいです)両方のお店とも、その店員さん達はアルバイトで、特に今回のような事をしなさいと、お店から指示があったわけではなく、自分達が正しいと思った事



を実践しただけだと思います。お客様に少しでも喜んでいただきたい!って気持ちが入って来て、本当にうれしかったです。私達もお客様あつての商売です。何をしなければならないのか、何をしたら喜んでいただけるのか、もう一度考えてみたいと思います。



喜んでいただけました!のコーナー!

先日、社長がパソコンの出張修理に出かけた時の話しをしてくださいました。そこのご家庭はご主人が2年前に亡くなられてしまい、お母さんと二人の娘さんと暮らしていたそうです。たまたま、携帯をスマホに変えたのをきっかけで、インターネットの契約も見直すことになり、設定がわからないので、一度見てほしいという依頼でした。早速パソコンのプロである社長が出勤です。まずは、今の機器に

無線機能が付いていたので毎月〇〇デポさんから引き落とされる不要な無線オプションを解約。続いて、プリンターが調子が悪い…というのを見てみると型が古い+ヘッドの詰まりが重症という事で、別の部屋にあったプリンターを無線で接続。新しく購入したスマホが家で快適に使えるように、無線の接続の方法を伝授。更に、スマホに変なオプションが申し込まれていないか確認。問題になりそ

うな部分をズバズバと解決していきました。機械に強い人もいなくて、こういった問題を誰に相談して良いのかわからなかったみたいなので、色々相談に乗ってあげたらしいです。もちろん、料金もおまけしたそうです。中部ビジネスは困った人の味方です。どんなトラブルでも、一度相談してみてくださいね!

みんなのひとり言

先日、前田さんがクイズを出してきました。「卵の大きさは、何で決まると思う?」という問題です。私は答えを知っていたので、若鶏の卵は小さくて、年をとると大きくなるんですよ!って答えると、ガッカリしていました。すると、「今まで小さい卵だと、損した気分になっていたけど、小さい卵のほうが得した気分になるな~」なんて言うていました。ちなみに、その後は色々な商品の原価の事について話していました。例えば牛丼屋さんで一番原価率が高いのは並盛だったり、大盛りの値段が消費税の増税によって変わった…とか色々教えてくれました。雑学も勉強になるな~って感じました。

今月の格言!

服装は時に、君にかわってモノを言う

(カーネギー)

外見って本当に大切です。ポロは着ても心は錦ということわざもありますが、外見で得する事や損をする事も多いです。自分は気にならないでは済まないかもしれません…