

ビジネスの本当の目的

全てのプロセスを、正しく行うことを心がければ、目標は達成できる。

「教室に入ったとき、どこを最初に見ますか？」この質問にお客様は、「教室内が清潔かどうかを見ます」と答えます。

たいていの会社は、売り上げ、会員数、利益、入会率といった基準で教室を評価します。ライズは、数字の結果だけではなく、販売する前の状態、過程に注目します。優秀な加盟店は、教室内がきちんと整えられています。

「プロセスを正しく行えば、結果はついてくる」この考え方は、とてもポジティブで、気持ちを楽にしてくれます。私たちは、結果にとらわれて、喜んだり、意気消沈したりすることなく、それぞれのステップを正しく行うことに集中すればよいのです。

これは、人生やビジネスに当てはまることのできる普遍的な真理だと思います。ビジネスで言えば、売り上げはあくまでも結果なのです。正しいことを行った結果であって、目的ではありません。結果について思いわずらうと、本当の目的を見失ってしまいます。

ライズは、必要なパソコンスキルを教える会社ですが、一番の目的は、パソコン教室を通して皆様に将来の利益と幸せを届ける事だと考えています。そのためには、生徒様に最高のサービスを提供し気持ちよく通っていただくことが必要です。

その目的を最優先して正しいプロセスを踏めば、売り上げや利益という結果は、自然とついてきます。

販売ステップを正しく行う

1. お客様の手が止まれば次のアクションを考える。
2. お客様が入りやすく目立つお店にする。
3. 常に店外に目を向けて気にしている方がいれば声をかける。
4. お客様に気持ちよく過ごしていただけるよう、教室を徹底的にきれいにする。
5. お客様に教室でのひと時を楽しんでいただけるよう、接客技術を向上させる。
6. お客様のご要望にお応えできるよう相手の立場に立つことを習慣にする。