

会計事務所 200%活用レター

Vol.150 2016.07

このレターは、お客様との最近の面談や、セミナーなどで感じたことをお伝えしています。
お時間があるときにでもご笑読頂ければ幸いです。

【夢を与える仕事】

先日、知り合いからの紹介でエステティックサロンをはじめようとしている女性が開業相談にみえました。

サロンでお勤めされていただけあって、いつもお洒落で素敵な方です。何度かお会いしたときに「お洒落ですね。」と言ったところ「こんなのは、〇ニクロですよ〜。」とおっしゃいました。打ち合わせのなかでも、「サロンの備品もある程度は百円ショップで揃えます。」とおっしゃっていました。

サロンに限ったことではないのですが、世の中には「夢を与える仕事」があります。人は、そこに行くのに、メインの商品だけを求めていくわけではなくて、一時だけでも夢を見ることのできる「場」を体験しに行くのだと思います。

非日常感を感じるために来店されるお客様に対して、目に触れる物は必ずしも高価なものではなくてもよいので、普段いつも目にするような物は避けた方がいいですし、安価なものであっても、あえて言わない方がいいこともありますよ。」とアドバイスをしました。

節約志向であったり、初期投資を抑えたりすることはとても大事なことです。ただ、すべての基準がそれのみになってしまうと、お客様から見て魅力に乏しいものになってしまうかもしれません。

すべての仕事がお客様に夢を与えることと、とらえるなら、お客様の期待に見合ったセルフイメージは、大事にしていきたいものだと思います。