

会計事務所 200%活用レター

Vol.24 2005.6

info@hashimotosogokaikei.com
http://www.hashimotosogokaikei.com

このレターは、会計事務所がどのようなサービスを提供しているのかを分かりやすくお伝えするために発行しています。私共の事務所が毎月の面談でお客様や知り合いの方から質問を受けお答えしたことや感じたこと等のポイントをまとめたものです。ご笑読頂ければ幸いです。

今月の「力がある言葉」

「時は金なり」

今回の「力がある言葉」は、昨年、新規創業された建築会社の取締役営業部長（社長と営業部長の二人だけの会社ですが）とこの1年を振り返ってどうだったかをお聞きした時に、浮かんだものです。

この会社は「プロから見た信頼できる職人さんに、最高の住宅を建築してもらう」ことをモットーに、いくつかの条件に納得していただける方だけと契約する販売スタイルで、営業を開始しました。

そういった考え方を認知してもらうためにメールマガジンとホームページをはじめようとなりました。

創業時は資金的に余裕が無く、早期に受注をしたいという意識が強いので、ホームページ作成は業者に任せ、ダメなら検討して作り直すという計画でした。

その業者はデザイン性を重視するあまり、納期の意識が薄く、予想以上に完成に時間がかかったそうです。営業部長は新たなものを依頼するときは、その業者には頼まないと言われました。

つまり、そのホームページ業者はいい商品を提供する能力があっても顧客をリピーターに出来なかったということです。

中小企業の多くは資金的に余裕のある会社は少なく、みなさんスピード経営に取り組んでいます。

『品質がよくても納期が遅れると顧客は離れていく』のです。