

努力と勇気でチャンスをつかむ

競争を生き抜く代理店

TEL06-6282-6488(代)
<http://www.j-thinktank.com/>

自分だけ儲けず社会に貢献

他業種の経営者から聞くこ

今夏は例年より湿度が高い！と感じるのは、私が悪い。されど、それでも「他を押し退けたとしても勝つ」ことが段々容易ではなくなり、またそれに資源を集中するに世の経営者が疲れきった、または無理があると感じてきたのではないか。
経済活動に身を置く場所に出てののが億劫になりま
す。

周りでは食当たりや、食中毒になられる方も増加中です。皆様もしばらくの間『なま物』には要注意でお願ひします。

すでに皆様も夏休み本番！あるいは夏休み気分でしようから、今日は保険を少し離れた、夏の私の雑感を。

今年は私の周りの他業種経営者の方(30代以上)から、「急速な拡大路線は危険」「自分だけ儲けられる時代ではない」「地域や社会に貢献できない」と

増益を求められますが（それを続けることができる方はすごい！）、個々の環境によってはそれが必達目標になると歯車が狂う場合がありますので、経営者としては頭打ちを決め、周りの目を気にしない、あるいは何を言われても考え方を貢く決断が必要なのです。

また、増収、増益を達成するため、他人の迷惑なんのその！で、自社だけの利益を優先、そのためには周りや協力企業は泣かしてしまえ！という話を聞いたり、実際に経

験された方は多いと想いますが、そうやって泣かされた企業が、次に他の企業に対し、そのやり方で利益を確保する。危

将来に向けて何をすべきか
子供や次世代によいバトンを渡す

来に向けて何をすべきか
子供や次世代によいバトンを渡す

すつ、皆さんが【覚醒】されたきたというか、世の中や物事の真実に近寄られているのではないのではないでしょうか。

ですが、本当に大切
情報 国民に知らされ
べき情報提供は不足して
いる気がします。イン

おとなになってから、もう少し「賢く」なる必要に迫られているのです。

店の開店準備が整つ
じろで、すぐにお客
じに来店されました。
奥様からさつきのよう
言われてとにかくどん
保険があるか聞いて
て…と言わただけで
資料とかも持つて帰つ

に
言つてたから…」
な
と少しづつ具体化して
き
きました。ただ、今この
保険を探している目的、
または緊急度も確認する
予約していかれました。
今回うれしかったこと
が二つありました。
ひとつはこのお客様の
勤務先の社長の奥様が

保険ショップの 現場から…

西田 理恵 ————— 61

三種郵便物誌

等、本当によくお聞きするようになりました。

業法改正に個の力でブレずに対応

改装で店舗の認知度高まる

会社案内の
險、損害保険
険…と続け
「よかつた—
険もあつかつ
すね。実は社
探ってきてほ

「大丈夫です！ 仕事中で生命保険、会社の保険などに戻ればいいのに。それに職場はお店から近いんですね！」

「長いといわ
長の保険を
いいといわ
表情でしたが、次第に

「中間ありますか？」と、気遣つてくださいました。「大丈夫です。今何か保険には入つておられますか？」と、通常通りじ加入中の保険について、またお客様の家族構成についても、紹介でもお客様の期待に応えられるよう常に「お店は最高の舞台」、「プレゼントーションは最高のショーア」とモットーにして意識しながら仕事をしていこうと思います。

お店は最高の舞台

顧客の期待に応える決意新た
と思ひ、会社の保険について奥様に連絡をとつて午後からでもお伺いするよう段取りしました。午後に戻れるようとに注意したことも、おられたのに、帰り際に安心して自身の保険の相談までしてくださった。最初は保険はわからないので、何を聞いたらいのか?と不安げにしてみたら教えてくれると思いつつ、「!」と書いて紹介してくださいたこと。もうひとつはお客様がぐださったこと。

す
れてきたん

で
数もふえ、リラックスさ
れました。

聞いて聞いていたしました。

で
数もあえ、リラックスさ
れました。 いて聞いていきました。
先ほど保険の基本的なお