



## ■ お得意を広げる

お得意を広げたい、今百軒あるお得意先を百十軒に増やしたいということは、商売をしているかぎりだれもが望むことであります。

しかし、ひと口にお得意を広げるといっても、それは決してたやすいことではありません。そのためには、やはり日ごろからいろいろな方策を考え、それを力強く実施していく努力を重ねなければならないのはいうまでもないでしょう。

ただ、その一方では、日ごろ一生懸命商売に打ちこんでいれば、お得意先が求めずしてひとりでに増えるということもあり得ると思います。

というのは、自分の店のお得意さんが、特に頼まなくても、みずから他のお客さんをつつけて連れてきてくださるといいうことも、考えられるのではないかということです。たとえば、いつもごひいきいただいているお得意さんの一人が、その友人につきのように話されたとしたらどうでしょうか。

「自分はいつもあの店で買うのだが、非常に親切で感じがいい。またサービスも行き届いているので感心している」。それがその人の実感から出たものであれば、友人は「君がそう言うのなら間違いないだろう。ぼくもその店へ行ってみよう」と

いうことになりましょう。その結果、お店を訪ねてくださる。商売をしているほうとしては、みずから求めずして、ひとりでにお得意さんを一人増やす道がひらけるということになるわけです。

そうしたことを考えてみますと、日ごろ商売をしていく上で、お得意さんを増やす努力を重ねることはもちろん大切ですが、現在のにお得意さんを大事に守っていくということも、それに劣らず大切だということになると思います。

つまり、極端に言えば、一軒のお得意を守りぬくことは百軒のお得意を増やすことになるのだ、また逆に、一軒のお得意を失うことは、百軒のお得意を失うことになるのだ、というような気持ちで、商売に取り組んでいくことが肝要だと思います。

