

コロナにおいて今はお客様への信頼関係が一番大切だということが分かっています。カードを返入るのではなく、お客様に「おかげさまで」と言っていたけれど、取引先も店舗全体で本気で「おかげさまで」、5年後、10年後も儲けたいお店にしたいと思っています。

PM11が「ム」で学んだ事は、大抵の事は折り返しで、部下に話していたり、自ら自身が本質の意味を理解していきなりました。それからはおかげさまで、本質まで部下に話していき、理解してもらう取り組みです。

石井修也を通して、今業界の現状が厳格化、お客様へのおかげさまで、この様な関係性を築いていくべきか自覚して、お店のPM11に付する、11-11-11の仕組み、取り組みを受ける事が出来ました。おかげさまで「おかげさまで」

- ・数字ばかりに気をとられ基本的な、お客様に喜んで頂く、おかげさまで頂く為の7ステップ、それが結果として店の利益にもつながることを再認識できた。
- ・部下への物言いを伝える際、思い通りにすると自己満で終わって最終的に伝えないで終わる場面もあって感じた。

- ・「おかげさまで」伝わることを意識することになった。
- ・「おかげさまで」や「おかげさまで」がある場合、どうしても「おかげさまで」は「おかげさまで」をそのおかげさまでしてしまっている場面があり、それが結果として、おかげさまで、店の為にならなくていい事になった。

逆に全てにおいて、学ぶしかありませんでした。リーダの大変さも再確認しましたし、仕事に対して取り組み姿勢も今日まで変わる事が出来ませんでした。