

◎ラップ東京では、皆様のお役に立てるような様々な内容のコラムを発信しています。バックナンバーは www.raptokyo.co.jp から

「人から学ぶ」

3月ころから、だんだんとお客様と会って話す機会が減り、4月、5月はほとんどが電話のみとなりました。オンライン通話で打ち合わせをしたお客様もいましたが、基本的には電話です。直接、お客様と会っていない、という状況が続いていました。現在は、都道府県を超えた移動もできるようになり、お会いできる機会も増えましたが、やはり訪問はしないほうが無難なのかと思うこともあります。営業畑が長いからか、経験したことがない状況です。「人は人から学ぶ」といいます。人々お客様との会話の中からヒントを得て「ラップニュース」を考えていますので、今月号は、書こうと思ってもなかなかいい事例が見つかりませんでした。

そんなとき、やはりヒントはお客様が与えてくれました。「これからの企業は、働きやすい会社づくりと従業員の健康を一番に考え、周辺環境はもちろん、業種を超えて環境問題などに取り組んでいかなければいけないと思う。当社のホームページにもそのような取り組みをしていることをもっとアピールしていきたい：。」とのことでした。上場会社の株主総会でも、会社や従業員の安全は確保できるのか、会社として未来を見据えた経営ができていくのか、などの質問が多かったと新聞で読みました。毎回、配当金や売り上げ見込みが中心になると思うのですが、いろいろな人の考え方が変化しつつあるのかもしれない。

コロナウイルスという「人」と「人と」を断ち切るようなものが突如、出現したことで雇用主と働き手の関係、

企業とお客様との接触の仕方などが変わりつつあることに、皆様も気づいていることと思います。

緊急事態宣言から、多くのサービス、教育、研修などがオンライン化され、あまり利用していなかった層の人々も利用するようになりました。オンライン上での情報収集も活発に行われています。そのため、企業からの情報発信の重要性は、以前より高まっていると思います。さきほどのお客様のように、商品や価格、サービスのアピールだけでなく、会社の考えや、こだわり、理念などを発信し、お客様の信頼を築いていくことが重要になっていくのではないのでしょうか。

オンライン上の世界は「仮想的」なもの、というイメージが強かったと思いますが、このような状況下では、もはやリアルな世界になりつつあると思います。

人は人から学ぶ。直接、会うことがなくても学ぶことができるのか？ その人の経験や知識、考え方などがオンラインで伝わるのか？ 個人的にはなかなか難しいように感じますが、それが前倒して訪れた「社会活動の変化」であるといわれれば、それに合わせていくしかありません。このたった数か月間で起こった変化に対応するには、まだ準備が必要かもしれませんが、新しい関係を築くチャンスの到来と前向きにとらえていきたいと思っています。

ご案内

販促ツール作成します！

カレンダー



ノボリ、クリアファイル、付箋など



動画撮影、ドローンを使った空撮も承ります！

<お問合せ>
TEL:042-349-3535

