

発信の継続

前職パナソニックの営業時代から、得意先への繋がりや組織内の繋がりを深めていく上で様々な情報発信の継続は大事で最も効果的なことだと思っています。仕事柄、様々な職種の方たちから営業や運営の相談を受けたりすることがよくあります。この商品・システムを売りたいんだけど、もっと拡販したいんだけど、お客様を増やしたいんだけど、お客様の満足度を向上させたいんだけど、チームワークを向上させたいんだけど等々。

私自身の経験から、繋がりや継続性について、いろいろとアドバイスや提案をさせていただいています。

その中で良いと思ったことを取り組んでいらっしゃるようですが、継続ができなく短期間で止めてしまったり、停滞しているケースが見受けられます。どの業界どの組織でもそうですが、1回や2回の試み、短期間の試みで上手くいくような秘訣はないと思っています。こちらから何らかの形で主体的に動いて行動、それらを『継続』することが大事だと思っています。



私共が仕事を進めていく上で様々な方とのネットワークとその繋がりを大切にしています。

恐縮ですが挙げてみますと

- 介護・医療・健康をキーワードに情報を収集しお役立ち情報として発信し続ける
- これまでお名刺交換した方やメールでやり取りした方にメルマガを配信し続ける
- これまでお仕事を頂戴した方々に、先方の仕事に合ったメルマガを配信し続ける
- 様々な企業様からいただいた新商品情報やイベント、セミナー情報をお役に立ちそうな方に送る
- 草花を中心とした癒しの写真を Facebook で毎日配信し続ける
- 仕事でお世話になった方々に都度お礼のメールを送る
- メールで問い合わせや相談いただいた方に花のアルバムを送る
- 先様のお役に立ちそうな書籍の紹介や雑誌等本を送る
- 先様のお役に立ちそうな交流会・勉強会・セミナー等を紹介する

こうした行動の中で 10 回に 1 回、もしかしたら 100 回に 2、3 回お問い合わせやご依頼、仕事のオファーがくるのかなと思っています。

私共もまだまだ出来ていないことが沢山あります。スマホでも見られる YouTube やインスタグラム、HP 等での情報発信等です。時代と共にやり方は変わっていくものと思いますが、新しいものを取り込みながら、昔から云われているように何事も「継続は力なり」です。「目標達成」や「成功」を引き寄せる本質は「主体的行動」と「確率」だと思います。

