

2021/1/10-3

(オマケの商い講座 レクチャー法3 our message) 書庫版



しかしこのままでは店側の一方的な話で終わってしまいます。

- そこで今度は厳密には違うのですが、売値の 550 円を左端に居た外国人従業員に取り上げさせ、その中の 50 円を差し引いた 500 円を次の人間に渡させました。
- 次に同じくその次の人間に 500 円を渡させました（厳密というのは 500 円の次は 450 円私になるはずなのですが、そこまでは細かく出来ませんでしたので）
- そして次にロールプレーでしたのは、一番左端の人間に 1000 円札 5 枚を持たせ、自分の処で 1000 円札一枚を抜いた後、次に人に 1000 円札 4 枚を渡させ、同じようにそこで 1000 円札一枚を抜いてもらって、最後の人間に 1000 円札三枚を渡してもらいました。
- 「最初の会社で 5000 円で売って 1000 円を会社に残して従業員が給料を 4000 円もらえた。次の会社では、その 4000 円が実入りになって、同じく会社が 1000 円取って社員が給料として 3000 円もらい、その次の会社ではその 3000 円が売上になって是また同じく 1000 円分だけ会社が取れば、その会社の従業員は 2000 円物を変えることになるよな。
- つまり値段が上がって、お金の実入りが多くなれば会社だけでなく従業員も幸せになるし、自分の会社とその従業員だけではなく、他の会社やその従業員も幸せになれるということだ。
- 是をジャパンでは「金は天下の回り物」というんだ。だがその意味は、お金は自然に回ってくる物というのではない。お金は天下に（次の人に）回す物という意味だ。回せば皆がハッピーになれる。
- だから自分がお金を使う側になれば値段は上がった方がいいし、もらった自分たちがそのお金を使えば他の人も幸せに出来る。だからウチの会社は苦しいが給料は下げなかったし、今後も下げないためには値段を「嘘のない分だけ」はあげなくちゃいけないんだぞ」従業員達は益々へえ～と言う顔をしましたが、何やら狐につままれた感が未だ拭えないの

か、最後に又浮かぬ顔に戻りました。

そこで仕方なく

●「値段を上げれば売れる量は勿論減る。しかしデフレの経験から値段を下げてでも下げた分だけ多く数量が売れることはなかった。結果値段は同じか安くはなっているが蓋を開ければ量が減っていたりクオリティがバッドな物ばかりになっていたりして、益々売れなくなったのが今までだ。

苦しくてもいい物を作って値段を上げた方がいい。買って「なんだ、インチキじゃないか」とがっかりされるより「少し高かったけど買って良かった。又お金を貯めてでもそれを買おう」と言う物を作った方が結果はずっといいと思う」

そして最後に彼らは何を思ったのかと申しますと、本題とは全く別の

「こんなやり方の説明は初めて」

という事だけだったようです。

まだ未だ先は長そうです。

(完)

写真は jp.rf123.com さんのものを使わせて戴きました。