



訪問営業をやめると、売り上げが落ちると心配していましたが、友達を紹介して頂けるお客さまも増えたおかげで、少しずつ予約して頂けるお客さまも増え始めました。売り込みはお客さまにとってもストレスになっていたのだと思います。今では営業をはじめ売り込みもしていませんので、自分自身もストレスから解放され楽しく仕事をさせてもらっています。

この頃から商売に対する考え方が大きく変わり、売り込みではなく、お客さまが喜んで頂けるサービスを色々と考えるようになりました。お客さまの笑顔や喜びに関連する付加価値が他店との差別化につながるのではと思うようになったのもこの頃です。まだまだ完璧ではありませんが出来るだけ喜んで頂けるサービスを提供できるように取り組んでいます。



合格祈願神社の設置



アリタ駐車場内の神社

「アリタで受験生を応援したい」という思いから産まれたのが10年前に設置した合格祈願神社です。どうせなら合格祈願グッズもプレゼントしようと毎年多くの受験生にプレゼントしています。おかげさまで何度も新聞やテレビで紹介いただき知名度が少しだけ上がりました。子供さんが受験の年には是非お越しください。

ポエムのプレゼント

アリタのサービスの方向性が定まってからは子供さんに各種ポエムのプレゼントもするようになりました。私が筆ペンで書かせて頂いております。ポエムをデスクマットの下に入れてくれる方が増えたのでやって良かったな～たと思えるサービスの1つです。色々なポエムがありますので、取引させて頂いたご家庭には順次プレゼントさせて頂きます。



我が家の家族構成です

最後までご覧頂きありがとうございます。
学生服のアリタには2つのミッションがあります。

- 1・子供さんのヤル気スイッチを押すお手伝い
- 2・親子の絆作りのお手伝い

この2つのミッション達成の為に引き続き付加価値の提供に努めますので今後ともよろしくお願ひ致します。

あなたの為の学生服アドバイザー有田仁志