

? 仕事の合い間に間違い探し!

よく見ると左右のイラストには異なる箇所が7つあります。正解は巻末に!



招来招福 その160

～「この人なら何かやってくれそうだ」～

ある町の小さな酒屋での出来事。その店の店主はある日、得意客から結婚式の引き出物としてワインと日本酒を頼まれた。そこで彼は単に銘柄を選定して頼まれたものを売るだけでなく楽しませるべく趣向をこらすことを考えた。

まずはこの新郎新婦向けのオリジナルラベルを作製し、それぞれに張った。さらにこのお酒をもらった方が、ただ単に酒が入っているだけではどんな酒かわからないだろうとの思いで、それぞれにお酒の説明書を入れた。

またこの説明書がいい。そこにはお酒の原料や生産地などの説明はあまりなくその代わりに「新郎〇〇のおすすめワイン」とあり、新郎の人柄の紹介があり、この人柄のように〇〇の特徴があるワインですとある。新婦も同様だ。

いずれの趣向も新郎・新婦はもとより、披露宴に参加された方にもとても喜ばれた。こうした趣向そのものも参考になるが、私が注目したのは、この店主から私あての手紙にあった次の一文だ。

「当店のお客さんから、今度結婚するんだけど引き出物をお願いしたいという依頼がありました。『式場があっせんしてくれる業者に頼むより、〇〇さん(店主の名前)なら何かやってくれそうなので』ということらしいです」

この人なら何かやってくれそうだ——商人としてお客にこう思われることは本当に大切なことだ。お客との人間関係をつくり、いつもお客に喜びと驚きを与えていると、お客はこういう期待を持つようになる。そして彼は今回もその期待に見事に応えたのだ。

その結果得られるものは、この引き出物の売り上げだけではない。おそらく一生この夫婦は彼の店でお酒を買い続けるだろう。そして彼ら夫婦、披露宴の参加者から口コミの輪も広がっていく。これが「儲ける」ということなのだ。

日経（招客招福より）