

経営のヒント64 接待の質

接待の質は「残心」

成果主義の接待とは？

経費を削減しても接待の質は落とすはいけない。

他社が接待費を削減している今は、むしろ積極的に接待したほうが有利になる。

しかし、接待の基本は人間関係をつくること。

この原則を守り、忘れないことが重要である。

ただ、今後は接待も成果主義であるようにすべきである。

成果に結びつかない接待はいくらやったところでムダ金になってしまう。

どうせ接待するならば、話がまとまった後で派手にやるほうが良い。

実際の接待の際に、是非とも実行していただきたいことがあります。

「残心」の演出です。

残心とは、その場かぎりではなく、その後も継続して心を残してもらうことです。

「楽しい接待だったな」

「いい相手だったな」

と相手に思い出してもらえれば、ようやく接待した価値がでる。

例えば、どんなことか？

まず「お土産」の用意である。

1000円から2000円の金額のもので十分です。

あるとないでは接待の効果が大きく変わってくる。

お酒を飲まない相手に効果がある。

相手の家族への配慮になる。

又、別れ際に「またこういう機会があればいいですね」と相手にさりげなく真剣に告げる。

翌日にすぐに礼状を出す。

FAXでその日の内に御礼の言葉を送る。

・・・FAX御礼は、別れた後にすぐ送ると効果満点ですよ！（実証済み）

接待の大事なことは、契約後の関係です。

接待は量より質です。

経営のヒント

接待も成果主義。

量より質を追求すべし！

「残心」をいかに、本気で「あなたとの関係を大切にしますよ！」と伝えるか、が重要です。

お土産作戦。お礼状（FAX）作戦。

関係性重視作戦を智慧を出して考え、行動に移しましょう。

そして、評価・検証することも忘れないでね！