

## 製造業のツボ、はじめに

1. 会社の社会的責任と私達との関わり

## 利益を出すためのツボ

2. 販売、売上げを伸ばすためには？
3. 経費を削減するためには？
4. 効率を上げるためには？
5. ムダ、ミスをなくすためには？

## 個人成長のためのツボ

6. 能力(技術、技能)を上げるためには？
7. 勉強、学習するためには？
8. 挑戦、変革するためには？

# 販売、売上げを伸ばすためには？

## 販売、売上げを伸ばすためには？

- ・製品、サービスに**特徴**がある
- ・会社、ブランドに**信用**がある

## 特徴を持つためには？

- ・新製品、新サービスを  
継続して開発する
- ・自社の強みを伸ばす
- ・コミュニケーションを図る

## 信用を得るためには？

- ・品質を確保する
- ・約束を守る
- ・ルールを守る

# 販売、売上げを伸ばすためには？

## 不良品の購入経験は？、その対応は？

- ・私達も、別のシーンでは、お客(消費者)です。

## 不良品(サービス)に思うこと

- ・新品交換は、当たり前
- ・社員の対応次第で、  
両極端の結果に。  
✓良ければ⇒リピーター  
✓悪ければ⇒客離れ

## 品質を確保するためには？

- ・正しく、決めた材料、  
決めた方法で造る
- ・確認(検査)する
- ・異常時の対応を  
決めておく