



ワクワクする仕事の仕方

株式会社 サンミング 代表取締役

黒川洋子



今年も11月に入ってあと2ヶ月を切った。
弊社では私のブランドのコレクション発表を年間4回やっている。

3月5月は秋冬物、9月11月は春夏物を発表する。
今年で26年目を迎えた。

Yoko-Kurokawaコレクションとして、お客様には長いお付き合いを頂いている方が多い。

それはありがたい事であると同時に若い層のお客様を獲得出来難いという問題もかかえている。

最近自ら営業に出てみようかと決心して10月はかなりの得意先へ出掛けた。

自分で思っていた範囲外の収穫が数多くあった事に驚いた。

長年いつの間にか去年までやって来た事をなぞって仕事をやって来た。

それがあたり前になっていたのだ。しかし社会の状況は随分変化して来ている。

ファッション界において大きな流れはファストファッションが台頭している。

しかし我社の様な本格的な物作りをしている会社は生き残りがたやすくはない。

それでも営業に出てみると、売れるお店では結構いい感触で売れて行く。

そんな中でひとつ気付いた事はいつもいろんな年代のお客様が来られるお店。

こういう店は結構少ないけれどなくはない。こ

ういうお店のオーナーはまた別の繋がりでお客様が寄って来るのを感じる。

お客様はワイワイ言いながらお客様同士もお喋りしたり、お菓子を食べたり楽しんでおられる。

その様にしてそのお店のオーナーと一緒にお客様に対応する。

それを通してお店のオーナーと共感出来る事、共感してまた新しいアイデアを出す事。

今迄やっていなかった事をする事だと思います。

そこに生まれるお互いの信頼関係を築く事です。

それを楽しんでやれたらどんどん進んで行けます。

作る事は大切でこれからも良い物作りは変わらない事ですが、もっと前に出て行ってお客様との出会いを大切にしていきたい。

お客様にワクワク感を味わって頂きたい。

物作りをしている事を媒体にして笑顔のある時間、空間をオーナー様とお客様と共に共有し続けていきたい。

プロフィール

平成元年 サンミング 創立

平成3年 株式会社 サンミング法人改組

事業内容 婦人服卸