

悪化するスタッフとの関係



よくそんな格好でここまで来たねと言わされたころ→



↑中国に駐在していた頃の社員証

ていたのに姉のコーディネートした服を着ている時だけは女の子と話せるようになり、最後にはナンパまで出来るようになつてきました(笑)そして学校の成績も

上がりました! 50人中45番だった成績が1年後には50人中1番になり、第一志望の大学に合格することが出来たのです。

服つてすごい、人の気分や行動をも変えるパワーがあるんだ!

そんな風に思つたことを今でも鮮明に覚えています。私が服屋さんになつた原点はここにあります。

順調なキャリアからどん底に落ちる

大学を卒業しワールドに入社しました。

入社後は若いうちから色々な仕事を経験させて頂き、駐在員として中国にも赴任し順調にキャリアを積み重ねていきました。でも順調なのはここまででした。ワールドを退職し、父の会社に入社してから仕事がつていったのです。

会社は大阪の郊外にあるミセス服の専門店、ネット販売は勿論全くしておらず地元のお客様と如何に良い関係を築いていくのかが非常に大切なお店です。

私がワールドで学んだのはプライマーチーンマネジメント、百貨店や駅ビルなどターミナル性のある施設に店舗を出店し、全国にあるお店を全く同じマネジメントで管理運用していく手法です。父の会社は一言で言えば「お客様との関係性」

ワールドで学んできたのは「効率」全く間違のものです、でも当時の私はワールドで学んだものが一番であると思いこんでいたのでその「効率」を取り入れようとした。4店舗とも全く同じ品揃えにして、個性的で売れないメーカーの人間関係だけで繋がっているメーカーの商品をどんどん止めていきました。これで効率よく売上が拡大する! 私は信じて疑いませんでしたが、結果は真逆でどんどん売上が下がつていったのです。

「売上を上げることが仕事の目的だなんて寂しくない?」「仕事と言うのは自分の出来ることを通してお客様に愛を届けることだ!」「趣味を仕事にプラスすれば仕事は楽しくなる!」

藤村正宏先生との出会い

そんな最悪の状況の時にマーケティングコンサルタントの藤村正宏先生に出会いました。こう言われました。



父の会社に入ったもの全く上手く行かず、最高に太っていた頃



↑藤村先生の塾を卒業した頃

藤村先生からのメッセージ→

そんな時に高校生の頃の感覚「服つて人の気分を変えるパワーがあるんだ」と感じたことが思い出されてきて、服を売るのではなく、服を通してどんな体験をして欲しいのか?それが私にしか出来ないことではないかと思い始めたのです。

そんな時に高校生の頃の感覚「服つて人の気分を変えるパワーがあるんだ」と感じたことが思い出されてきて、服を売るのではなく、服を通してどんな体験をして欲しいのか?それが私にしか出来ないことをではないかと思い始めたのです。