

●売上目標 前年 104%

昨年、一年間通して考えていたのは、一昨年に一気に上がった西地区の売上を、どうしたら維持できるか、伸ばすことができるか、ということでした。

結果はというと、ありがたいことに売上を伸ばすことができました。

ですが、この数字を伸ばしていくことが、どれだけ大変かというのもよくわかりました。

今までの経験上、自分に直接注文を頂けるお客様というのは、売上が伸びる傾向にありまして、そういうお客様が増えていることが、昨年売上が伸びた一つの要因と考えています。

お客様にとっても、直接顔を合わせる営業マンに、あれこれ注文できた方が言いやすいと思いますし、細かい気配りもしやすいです。ただそういったお客様が増えれば増えるほど忙しい。本当に忙しいです。

このバランスを取るのが非常に難しいと感じています。このままひたすら注文を聞きまくる“外回りの店頭”のような道を切り開いていくか、もしくはプラプラとお客様を訪問して、売上が伸びていくような“出来る営業マン”スタイルを目指すのか。

後者が理想ですが、たぶん向いてないですね。

今年も注文を聞きまくって、良いサービスを提供して、お客様のありがとうをいっぱい引き出していきたいと思います。

●個人目標

まずは京都マラソン完走すること。

そして禁煙。

できれば痩せたい。。。