

信頼し合える関係づくり

社長、こないだの大学、
なんで断るなんて言うんですか？

今回初めてご契約のお客様
なんですけど・・・。



いやいや、いつも言ってるじゃん。
価格だけで選ぶようなところはお断りしようって。



た・たしかにそうですが、今回は
どうしても値引してもらわないと困ると
言われていましたので・・・。



それって、いつも言っているけどシステムって
簡単には導入できないのよ。
お客様によって状況が全然違うし、システム会社が
いくら頑張っても、良いシステムって導入できないの。
お客様と一緒にになってどうすればよいシステムを導入
できるか、つまり一緒にになって考えられるような
信頼関係をつくれるかどうかの方が大事なのよ。

価格で選んで後は業者任せみたいなお客様とはそんな
関係つukれないよね。





システムってモノ売りじゃないからさ。
入れて終わりじゃないんだよ。

システムは生ものって言われるけど、いくら良いシステムをつくったとしても、世の中の変化・業務の変化とのギャップで**鮮度が維持できなくなる**んだよ。

だから、良いシステムをつくるだけじゃ**不十分**なんだ。
システムは**使うことに意味がある**んだから。

なるほど、だからお客様との
関係づくりが大切なんですね。



なぜ脱ぐ・・・



そう。お客様の要望や課題を解決するように**製品を進化**させ続けることが重要なんだよ。
だからお客様にもそれを前提として考えて欲しいし、業務に合わなくなったら都度相談して欲しいんだ。
だからこそウチは**サポート**に力を入れてるんだよ。

服着ろよ



なるほど。
そう言われると、今の開発チームが**開発と保守サポート**に力を入れているのが理解できますね。



分かったならいいよ。
そういう考えをウチの内部にももっと**浸透**させていかなきゃならないんだから頼むよ！