



第53号(H29年4月)

毎月20日頃発行
www.ny-tokyo.com

今月のテーマはなんと...初の...
読書感想文(家電の神様)です。

学生ぶりの読書感想文...本を読むことすら...
でしたが!読みやすく分かりやすい内容でした by 編集の人

「家電の神様」江上剛

あらすじ

街の電器屋さんvs大型家電量販店! デフレの時代にまさかの「高売り」戦略?!



大手家電メーカーで僅か轟雷たはデフレの影響で入社三年目にしてリストラされてしまう。
専ら職活動に諦めた彼は実家の母が経営する店を継ぐ決意をする。そこは昔ながらの
地域密着型の「街の電器屋さん」。だがそこも近所の大手家電量販店に客を奪われ、
経営は風前の灯だった!!!!

モノ売りからコト売りへ

吉川

量販店にどうやら向かうの! 所の継承電器店へ魅かれて! 物の
細格破壊と対峙しての付加価値販売! お客様へのサービス範囲!
※と読むことも考えたいと思う。この本を讀んで興味があると思う。
物のおおむねは「ドラ・心理学」 竹生=子秋化
お心-カスル利利カ 本ジ生地の作り



「性善説に基づいた、牧歌的な物語」

(ビジネス書ではないな...)

でも母ちゃん社長のカレー、食べてみたい...!

ちは



ストーリー性があり非常に読みやすい内容でした。他社競との安値争い
粗利の追求による利益率の低下。それよりも重要なのは他社との差別化。
自社でしか出来ない事をする。何よりも「てんかのドロキ」には真剣に会社
とお客様を考える気持の良いスタッフがいました。 馬村

何に对してならお金を支払、でもよいかを改めて
考えてみるきっかけになるのではないのでしょうか。

家電の場合には、私は保証に对してです。 竹生





本来 価格競争になりがねない状況の中で主人公らが高売りに
成功したのはある種市場独占の状況を作ることができたからでは
ないでしょうか。しかしそのような環境を作るのは非常に難しく、日々の
情報収集や気付きを積み重ねていくことが重要であると感じました。今井



単純から始めて単純で終わる。但し、自分が「気付き」に改めて、奥深く考える
きっかけを作ってくれる本があるのがこの本だ。表面的には「高売」とありえない
かも味のない単文略だが、その中をよく見ると、もとは言わば一歩歩進んで、早く正確に
「U2D」をキャッチする、もとは積極的に単文略を作っていくプロセスの話が面白い。
=心にもある。 -188



「家電の神様」は 適正価格とは何か？ を問う一冊です
とは言い 平易な言葉で書かれているのでサクッと読めます。
低価格競争に陥って おたかひを潰し合うのではなく、高い価格でも
買っていただけのサービスとは何か？ を考えさせる本です。高木



価格を下げて見返売することが、必ずしも売り上げ向上に繋がるわけでは
ないということを学びました。大切なことは、お客様目線で物事を考えること、
また新しいことにもどんどん挑戦していくこと。日々の仕事でも、ただ仕事の
話をするだけでなく、何気ない話も出来るような関係をお客様と作っていただ
幸いです。 -188



某リゾートイースター特集！イエーイ

上級者向けです。是非探してみてください

ニモ ちっちゃ！



日本に来たから 3年目になりました。
今回は、色々な場所に行、た時の写真を
皆さんに紹介したいと思います。 -188



タイの結婚式って?! ♪♡♪

先日、タイ人の友人の結婚式に参加してきました。
タイの結婚式は新婦の実家で行われます。
終始ゆる〜い雰囲気、堅苦しい感じは一切なし。
そしてとにかく盛大!!!この日は親戚や友人を含め、
500人?!程が参加したそう。日本と違って面白いです。

