

大切なお客様の声

人間というものは悲しいかな己の事が一番わからぬものです。それは会社もおんなじ。大切なお客様からどの様に見られているのかすごく気になります。のため日頃のシャイな仮面をかなぐり捨て、ぶしつけなフレンドリーシツプとあるかないかの啓蒙の意気に燃え今回直接お客様に聞いちゃってます。ぶっちゃけどうですかと。

今回ご協力頂いたのは、都内の駅近一等地に店舗を構える輸入インテリア雑貨の専門店で、マネージャーの激務をこなしていらつしやる30代・男性のお客様です。ありがとうございました。

マルオにしかないものがある

ギフトの場合一番にTELします！

Q どうしてマルオに来て頂けるのでしょうか？

A マルオさんにはオリジナリティが有ると思うからです。マルオさんにしかないものが有りますから。それと営業の方が直接仕入れをされていらつしやるので、我々お客様の立場からすると商品の事を良く分かっているという安心感がありますね。対応も早いです。

Q 今まで何回も御来店頂きご購入頂いておりますがどうしてでしょうか？

A 定番にしている商品が多いからです。私共の様な輸入インテリアに絞った品揃えの場合、お客様の方にどうしても一点物のイメージがあるのか、中々ギフトに結びつかない事が多いんです。

そこで、私共ではギフト用の

販促としてカラ箱にラッピングをして置いておく事は勿論、同じ商品がいっぱい積んである写真を飾る事によりお客様にギフトのイメージを持ってもらうといった事もやっています。でも実際商品がないと困りますから対応してくれるメーカーさんが必要になります。ギフトの場合は一番にマルオさんにTELしてまずよ。今日は本当にどうも有難うございました。

Q どういたしまして。あと、ピルケースは（セレブリテイピルケースの事）ギフトボックスが必要ですよ。ギフト需要を考えると。

17年3月10日（木曜日、午後）

本当に本当に有り難うございました！