

第5回

贈り物は、理由を伝えることで相手との関係性が深まります。



Profile プロフィール

東急百貨店本店 販売サービス部

萩本直子

ギフトアドバイザー2級。ギフトコンシェルジュとして、しきたりやマナーを守りながらセンスが光る贈答品を提案しています。

贈り物に気持ちを添えて

贈答品は、お祝い、お礼、季節のご挨拶など、大切な取引先やお客様へ気持ちを表現するためのツールです。贈答品をきっかけに、コミュニケーションの場を創出することができます。しかし、儀礼的にお贈りするだけでは、お客様との関係性も深まりません。贈り物とともに、お客様にご自分の気持ちを伝えることが大切です。

贈答品選びのポイント

- 1.贈る目的と相手(会社に贈るのか、社長本人に贈るのか)を明確にする
- 2.贈った理由を相手に伝える

贈る目的と相手が決まれば贈答品を選びやすくなります。そして贈る前後に、相手の都合の良いときに直接会う機会を設けて、選んだ理由をきちんと相手に伝えることが大切です。

贈り物を通して先方との話題づくりに

例えば、贈答品がオーガニック野菜や有機野菜などを使用したものなら、「日頃の労をねぎらって体に良い食材を使ったものを選びました。」という一言を添えるだけで、話題づくりができます。相手に好印象を与え、他社よりも一步リードできるでしょう。

できれば直接会って伝えることをおすすめしますが、日程や場所などの理由で直接会えない場合は、電話をかけたりメールやお手紙を送ったりしても効果的です。

贈答品を贈る際に大切なことは、相手に「嬉しい」と感じていただくことです。人から大切に思われていると感じて、嫌な気分になる人はいません。贈答品を贈ることを通じて相手を思いやる気持ちを表現し、自分の気持ちを伝えることで、お客様との関係性づくりにぜひ生かしてください。