

たとえば お車の ご購入商談のとき 下記のようなことを わたしは こころのなかで 思っています

直接 言葉にして お伝えすることはありませんが お客様との お話のなかで 自然と湧きあがる

このような 「こころとこころの会話」が なによりも 大切なものと わたしは いつも 感じています

旭自動車工業株式会社 社長 原山 徹

覚えていますか

はじめて 自分の クルマの キーを 手にした ときの 感触・・・

カーステレオで いちばん 最初に 掛けた 音楽のこと・・・

今まで 乗ってきた クルマたちと 過ごした 思い出の数々・・・

さて 新しい クルマのキーを 受け取ったときに・・・

今度は どんな音楽を聴きながら どんな時を重ねる旅にでかけましょうか・・・