

読む



ビタミン

地域に根ざす工務店

・リフォーム店を元気にするビタミンです。

2018年10月号

今月のひと言

はじめに、イメージ、ありき。

天ぷら名人も、こう言っています。

名人は天ぷらの完成形をはじめに思い浮かべてから作り始めます。素材を選んでから他を決めていくのではなく、完成形に合わせて、素材・油・粉などを決めていく。そうすることで、イメージ通りの天ぷらが作れるそうです。

また、名人は使う素材に対しての知識も豊富。

魚や野菜はもちろん、油や粉に至るまで徹底的に研究し積み重ねることで、美味しさを裏付けるデータが出来ていきます。

これにより、季節や場所ごとに素材を最大限に活かす事ができます。

なりたい自分をできるだけ具体的にイメージし、あたかもその状態が実現できたかのように振舞ったりすることも大切とか。

これは、なりたい自分の「先取り」疑似体験。それがイメージするということの極意かも知れません。

成果を出す

販売促進の進め方

早川WEBの販促提案も見てね!
<http://kai-en-tai.com>



本当に成果を出すには、まず自分を知り、相手を知り、戦略を立てること。
戦略を立て、目標を設定し、ツールを作り実践し、効果測定し、改善する。
これができれば必ず成果はついてくる。
その販売促進の進め方を新企画として順を追って解説・ご提案いたします。

18 ツール開発 / 接客の四 ● POP

目的：接客時やイベント時、分かりやすさと好感度を高めるため。



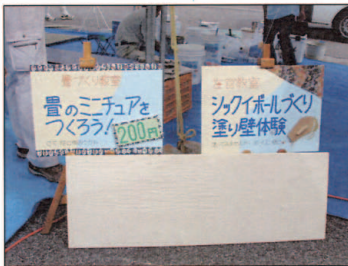
↑ B2 サイズ

イベント会場に設置します。始めて来場されるお客様は、どこに何があるか分かりません。迷わないようにPOPを設置しましょう。

サンプルのように手書きにしたり、小物をつけると好印象度が高まります。



↑ B3 サイズ



工務店さんがいるところなら...

日本全国東奔西走どこへでも!

呑んで騒いで時折仕事。

よいどれ 早川大ニの



ほら、いっぱいやっか?



渡り旅日記

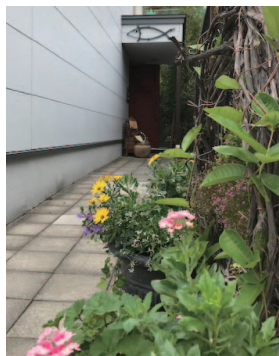


六十四合目 札幌にて

9月6日 3時7分 59.3秒最大で震度7を計測する北海道胆振東部地震が起きた。それから約20日後においらは札幌の街を訪れた。地震からまだ20日しか経っていないのに、被災の爪痕を感じるようなところはまったくなかった。出会った懐かしい人達も元気、みなさん笑顔でおいらを迎えてくれた。きっとおいらが知らないだけで、大変なご苦労や悲しい思いをされている方も少なくないだろうに...

札幌は約1年ぶりだ。旅三昧のおいらでも、北の大地に出向くのはワクワクしちゃうのだ。「WB HOUSE」という、家づくりにこだわりと熱い想いを持つ北海道の工務店ネットワークの勉強会に呼んで頂いたのだった。

勉強会は円山公園近くの創作料理のレストラン「KAME」さんだ。おしゃれなお店でとても雰囲気がいい。一般的に考えれば勉強会、としては当然不向き。でも、あ〜た、それがまた逆に良かった! 小さなライブハウスの演者と客のような近さだ。



▲KAME 入口



▲店内 勉強会の準備中

おいら以外にも講演をされた方々もおられ、皆さん本当に熱心。おいらもとても勉強になったな。世の中には凄い人が多くいるんだねえ。※ここではその内容は書きませんが。

勉強会後には、お待ちかねの懇親会。一次会はそのまま KAMEさんにて。まあ、お世辞抜きに本当においしい料理が次から次へと。赤白まじえてワインをじゃぶじゃぶ、であります。ワインってじゃぶじゃぶ呑む物だっけか? まあいいや、呑んで話して、食べて語って...。で、当然二次会。ススキノへ繰り出した。



▲絶品 創作料理

◀ 二次会は雑居ビルの中の小料理屋だ。とにかく話しに熱がこもり、写真を撮る事も忘れちゃった。う〜、話し疲れた、飲み過ぎ、食い過ぎ。さてお開き... と行かないが札幌だ!

じゃ〜ん。締め三次会はジンギスカ〜ン



◀ ススキノ交差点を背にパチリ



▲WB HOUSEの事務局をされている北木材の山田社長様。この人が3軒目の締めでジンギスカンに皆を巻き込む張本人。(一番手前の方)