

3分で読めて、売上げアップとビジネスに役立つ
アイデアとヒントとノウハウが満載！！
仕事と論語と蕎麦打ちが大好きな月本康寅がお届けする

たんぽぽ通信

営業先でトークがはずむと評判のビジネスレターです。
月本建設(株) 月本康寅 電話 086-275-0676

2022年4月号

■今月の仕事に役立つビジネスジョーク

『ライバル店との差別化』

店主は困った。ライバル店が右隣に出店し
「安さ日本一！」と書いた看板を掲げたからだ。

しばらくするとなんと左隣にもライバル店が出店して
看板に「安さ世界一宣言！」と書いた。

店主はパニックになった。
しかし、良いアイデアが浮かんだ。

そして店主は自分の店の看板にこう書いた。
「入り口はこちら！」



■今月のことわざ

えんりよ だてさむ
遠慮ひだるし伊達寒し

見えを張ったり、うわべを飾ったりするのもほどほどにということ。

ことわざ辞典 (株式会社学研教育出版より)

行動する。

(仁・勇・知)をもって

幾を感じたら、三徳

お気に入りのことば



◆本紙は『月本康寅』のビジネス情報レターです。

4つの資格のプロです。1級建築士・1級建築施工管理技士
1級土木施工管理技士・宅地建物取引士

月本建設株式会社 代表取締役 月本康寅 (愛称 つきちゃん)
年齢：59歳 血液型：A型 星座：みずがめ座
生年月日：昭和38年1月22日 出身地：岡山県岡山市
現住所：岡山市中区四御神 通勤：鮎モドキがいる川沿いに車で！
好きな言葉：素直、和、元気！ 好きな映画：小さな恋のメロディ
趣味：蕎麦打ち、映画鑑賞、ゴルフ、カラオケ
家族：長男(社会人)・長女(社会人)・次女(中学生)
プロフィール：岡山工業高校、九州産業大学建築学部を卒業後、
(株)荒木組で現場監督の勉強をさせてもらい、3年半後に月本建設(株)に入社、
一級建築士を取得して現在に至る。
FBで「月本康寅」を検索すると人間味が少しわかるかな！



■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『相手を動かす言葉の使い方』

米国アラバマ大学のマーガレット・ロバーソン博士が次の実験をしました。
普段あまり運動しない人たちに運動習慣をつけさせるために次の2つのメッセージを見せました。

- (1)「運動すると、スタミナと持久力がつきますよ」
- (2)「運動しないと、スタミナと持久力が減りますよ」

この実験では後者のメッセージの方が運動をしたくなることが分かっています。
つまり人間は不安から逃れるための動機の方が行動につながりやすいということ。
これを心理学で「フィア・アピール」と言います。

そして、人間は今持っていないものをこれから手に入れる欲求よりも、
今すでに持っているものを失うことにより強い危機感を持ちます。
これは「保有効果」と呼ばれます。
すでに持っているものに高い価値を置き、それを失いたくない、
という心理です。



一般的には経済が発展している時期には将来への期待が大きいため
「このシステムを導入すると御社は業界ナンバーワンの地位を手に入れることができます。」
といった未来志向のセールス、プレゼンが有効です。

しかし景気が低迷して将来の見通しが悪いという経済状態の時期にはフィア・アピールや
保有効果を生かして
「このシステムを取り入れないままでは御社では毎年利益が5%ずつ減り続け、
今のままでは現在の業界の地位を失うこととなります。」
といった伝え方が有効なことが多くなります。

人間心理と経済状況を踏まえたセールス、プレゼンを行いましょう。

●本記事は契約のうえ、ビジネス心理学講師・酒井とし夫さんが寄稿しています。

今月の強運 ランキング ベスト3

- 1位 八白土星 多忙になるほど実績も信用も上がる福運期。特に営業の最前線で働く人は、積極的に
テリトリーを拡大を図るとよいでしょう。吉方位は東・南西・西方です。
- 2位 七赤金星 公私を問わず開拓精神で一步踏み出す勇気が求められる今期、多少の無理押しも通せる
運気です。吉方位は東南・南西・北北西方です。
- 3位 一白水星 今までの苦労や根回しが実り、上司や取引先の目に留まるかもしれない今期、万事に
つけ自分の存在感を示すチャンスです。吉方位は東・南西・東北方です。



リフォームを「頼んで良かった」と言われる会社です。

月本建設（株）代表取締役 月本康寅

電話/086-275-0676 FAX/086-275-5267

ホームページ⇒

