

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

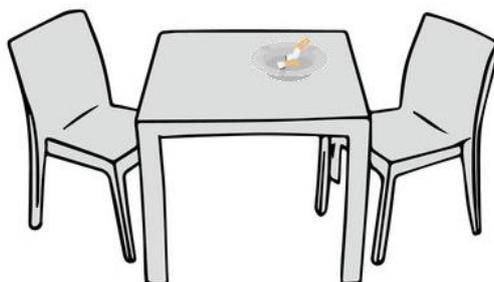
2024年11月1週号

■今月の仕事に役立つビジネスジョーク

『新入社員を適切な部署に配置する方法』

机1つと椅子が2つだけある部屋に社員を1人で2時間入れる。
そして・・・

- 時間内に机を分解し組み立てた者は技術部へ
- 灰皿の吸殻を数えた者は財務部へ
- 椅子にずっと話しかけていた者は人事部へ
- 座る間もなく部屋を出て行こうとした者は営業部へ
- 「見た所そう悪くないでしょう」と
言った者はマーケティング部へ
- ずっと居眠りをしていた者は経営部へ！



■今月のことわざ

鉄は熱いうちに打て

人は柔軟性のある若いうちに鍛えることが大事だという教え。
また、物事は時期を逃さないうちに実行しないと成功しにくいという教え。

ことわざ辞典 (株)学研教育出版より

「仁・義・礼」
経営者の徳とは、

お気に入りのことば

◆本紙は『^{つきもとやすのぶ}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 つきちちゃん)
年齢：61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：鮎モドキがいたる川沿いに車で！
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(高校生)
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」を検索すると人間像が少しわかるかな！



■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『私がそば屋によく行くワケ』

「ただ清潔であるということだけでも、効果的なマーケティング手段になり得る。」
(「究極のマーケティング」ダン・S・ケネディ著 東洋経済)

講演会場でよく、「良い商品だけれども差別化が難しい。どうすれば良いですか？」との相談を受けます。

その場合、商品自体でムリに差別化する必要はないと思います。

例えば、蕎麦屋。

どこにでもある業態ですが、私がよく通う店は市内にも美味しい蕎麦屋があるのに、わざわざ少し離れた場所にある店を選びます。



なぜか？ **それは、店主や家族がいつも明るく、愛想が良いから**です。

美味しいのは当然として、入店から食事、帰るまでが気持ちよく、また行きたくなるからです。

これは、接客や雰囲気差別化要素になるという一例です。

商品だけでなく、店全体の体験を重視することでリピート客が生まれるわけです。

私は SNS では笑顔の写真を多く投稿しています。

日本中に講師は多くいますが、私ほど笑顔の写真をアップしている講師は少ないでしょう。

これも私の差別化戦略の一つです。

- ・ネーミングが良い
- ・駐車場が広い
- ・愛想がよい
- ・イケメンがいる
- ・朝早くから営業している
- ・SNS 投稿の記事が面白い
- ・パッケージデザインがカワイイ
- ・店内会話禁止
- ・景品が豪華
- ・パリエーションが1種類しかない
- ・営業マンの占いがよく当たる
- 等々...

商品自体の差別化が難しくても、こんな要素が効果的なマーケティング手段となるのです。

●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 三碧木星 運気は好転し、新規事に着手する好機到来です。
腹を据えてかかれば成果は上々。吉方位は北・南・東南東(辰)方。
- 2位 六白金星 公私に活発な動きがあり、活躍の場に恵まれ気分は上々。
金銭面は好調。吉方位は東北・南西・北・西方。
- 3位 七赤金星 楽しい会話で社交の輪が広がる今期、何かと嬉しいニュースが舞い込んできそうです。
吉方位は東北・南西・北・西北方。



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⇒

