

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

2026年8月1週号

■今月の仕事に役立つビジネスジョーク

『気の毒だなあ！？』

A「彼女と付き合って長いよね？」

B「うん、そうだね」

A「なぜ君は彼女と結婚しないのかい？」

B「彼女ちょっと言語障害があるんでね」

A「えっ！そうだったの・・・知らなかったよ。」

それは気の毒だなあ。まだ若いのに。
症状はひどいのかい？」

B「うん、彼女どうしてもイエスって言えないんだ」



■今月のことわざ

爪に火を点す

たいへんけちであること

ことわざ辞典 (株)学研教育出版より

小人は諸を人に求む。

君子は諸を己に求む。

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

■『差別化の秘訣：保証で顧客の不安を解消』

「差別化しなさい」とよく言われますが、自分が扱っている商品は他社と似た商品で差別化するのは難しいと感じていませんか？

商品に特徴がなく、クオリティも他社と大差がない、知名度もない、実績もない…このような状況に置かれていると感じることは自然です。しかし、差別化は商品以外の方法でも可能です。



私はよく「保証を付けてください」と提案します。たとえば次のような保証です。

- 商品に満足しなければ1年間は返品受け付けます。
- サービスに満足しなければ全額返金します。
- A商品が役に立たなければ他のB商品と取り替えます。
- 3年間無料でアフターサービスを行います。
- 合格するまで受講料は変わりません。

人間には損をしたくない、失敗したくない、恥をかきたくないというリスクを回避する性質があります。商品に興味を持っても、「中身はちゃんとしているのか」「自分に合わなければ交換や返品は可能か」「使い方が難しいのではないか」「他の商品も比較した方がいいのではないか」と考えます。これらの不安を取り除くために、保証が有効です。

私もセミナーを開催したり、教材を販売する時には【完全無料返金返品保証】を実施してきました。これにより、顧客の不安を解消し、信頼を得ることができました。

「差別化しなさい」と言われて、「うちの商品はどこでも扱っているものなのでできません」と感じることもあるかもしれません。

しかし、同業他社がやっていないこと、つまり【保証】を提供することで差別化を図ることができます。他の人がやっていないことをやるのが、まさに差別化なのです。

● 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 一白水星 目標があるならスタートすべき今期、潜在意識開発のチャンスでもあります。責任ある仕事を抱えているなら職務全うを。吉方位は西・南・北方。
- 2位 三碧木星 自らの信念と努力で道を切り開いてこそこの強運月。人に対して寛大で温かな気持ちで接すれば、自然と周囲があなたを盛り立ててくれます。吉方位は東・西方。
- 3位 九紫火星 万事に発展性のある今期、フロンティア精神で大きく第一歩を踏み出す時。何事も楽しんで取り組み、自信がなくても堂々と余裕を持って進むこと。吉方位は西北方。



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⇒

