



松森社長 今月のメッセージ

厳寒の月！安定を求める
 なら攻めなければならない。
 現状維持を目指すとは衰える。
 油断大敵！！頑張ろう！！

暦注・選日とは

選日とは、暦注の中で雑節、年中行事などに含まれない総称して言います。吉凶の判断などに主に用いられます。

一粒万倍日 いちりゅうまんばいび

一粒万倍日は、日本の暦に古くからある縁起の良い日で、「一粒の粉が万倍に実る日」という意味を持ちます。「小さな行動が大きな実りになる日」「新しいことを始めるのに最適な日」と考えられており、財布の新調や結婚などの祝い事、開業や習い事のスタートにも良いといわれます。一方で、借金や人間関係のトラブルは控えると安心です。



前向きな 姓名判断

姓名判断はお名前によって
 は良い画数ではない方もいま
 す。不安を煽る商売は厳禁な
 ので前向きな姓名判断でお客
 様に満足して頂きましょう。



天格	8	人格	15	地格	15
北 川 景 子					
外格	8	総格	23		

- 総格は 23 画なので、一生のうちに地位と財産を築く大器晩成型です。
- 天格は 8 画なので、野心家でこ一番の勝負に強い運を持つ画数です。
- 人格は 15 画なので、穏やかで努力家。夢を着実に追い実現させます。
- 地格は 15 画なので、財運は良好で、お金が知らずに貯まっています。

令和八年 二月九星気学

九紫火星 八白土星 七赤金星 六白金星 五黄土星 四緑木星 三碧木星 二黒土星 一白水星

今月は金銭の出入りが活発化し、収入は増えますが、交際費や冠婚葬祭費用などで出費が重なりそうです。喜ばしい事や楽しみ事が多い月で交友関係も活発になりそうです。軽率な発言には注意。

予想外の困難が暗示されるため、仕事や家庭などで変化を求めたい気持ちも生じますが、焦らず腰を据えて、状況を見極めながら対処する事が肝要です。周囲の人に相談をするのも良いです。

研鑽を重ねてきた物事が世に出て名譽の表彰を受けたり、昇進や栄転に結びついたりします。ただ全体的には運気は低迷しそうです。親しい人との離別や無駄な出費など有りそうなので要注意。

苦勞事、面倒事に巻き込まれそうな月です。慌てず騒がず、落ち着いていないと損失を招く恐れがありますので注意が必要です。着実な言動や内面の充実を心掛けることで援助者が現れそうです。

運気は上昇しますが、忍耐力や実行力が試される月で、今月は波乱の暗示が出ています。積極的な行動は裏目に出易い為控えて時を待ちましょう。堅実な努力を続ける事で開運へと導かれます。

運気は本格的な上昇期に入ります。心身共に充実感に溢れ、躍動感を覚える月です。色々と迷うことはせず、まず行動が大切です。独断専行になりやすいので周囲との協力を忘れずに行動しましょう。

運気は上向き、何事も順調で思惑通りに事が進みそうです。交際面や仕事面ではとても忙しくなり、また縁談や商談などもまとまりそうです。誠実な姿勢を心掛けることで運気はより上昇します。

吉凶が極端に出易く、思わぬところに落とし穴が隠れていそうです。周囲の調和を保ち、決して自己中心的にならないよう心掛けましょう。来る好運期に向けて準備と思い、謙虚な姿勢を貫きましょう。

運気は好調で心身ともに充実しており、公私ともに忙しくなりそうです。目上の人の引き立てや援助もありそうです。周囲の助言を活かし更なる高みに達すれば更に好運期は続きそうです。

2月の販促カレンダー

①		17		引越し・挨拶状 表札・プレート
2		18		
3		19		
4		20		
5	大安	21	大安	
6		22		
7		23	天皇誕生日	
⑧		24		
9		25		
10		26		
11	建国記念日 大安	27	大安	
12		28		
13				
14	バレンタインデー			決算向け まとめ買い
⑮				
16				

印章業としての 知識を高めよう

お客様に手彫り印鑑などの高額品を販売する場合は商品の付加価値を伝えることが重要です。

紅水晶(ローズクォーツ)は愛情・健康・美しさをもたらし、優しく可愛い色が女性に人気です。女性の誕生日やプレゼントに大変喜ばれる印鑑です。また、優しいミルキーピンクが特徴なので愛に満ちた人生をと思い、ご結婚のお祝いやプロポーズ、赤ちゃんへのお祝いなどにもおすすめです。但し天然石のため、色味や模様の現れ方が異なります。実印・銀行印には最適ですが、衝撃には弱いので取扱注意です。



リピーターを増やす!

売上の安定、増減はリピーターの数で決まります。リピーターが多い店はそれだけお客様に支持されている店で、そうでない店は支持されていない店です。特に伸び悩んでいる店、ある程度の売上で止まっている店はリピーターを増やす努力をしなければいけません。リピーターとはお店のファンです。

接客はフレンドリーか?

接客が愛想がなかったり、冷たく感じたら次に来て頂けません。肩の力が抜けて自然な感じでやさしい接客だとファンは増えます。2度目のお客様には「毎度ありがとうございます」とさりげなく付け加えましょう。昔から売場は舞台という言葉があります。意識した接客を。

お店の中は快適か?

不快に感じる匂いや不潔感などはお客を遠ざけます。お客様に渡すボールペンなども潔癖症の方だと店長の胸ポケットに入っていたペンを使うのに抵抗を感じる方もいます。お客様専用ペンの設置や、匂い防止の芳香剤(無香が望ましい)の設置などは必ずすべきです。

サンキューレターやDMは出しているか?

お客様に感謝の意を表すのにサンキューレターは最適です。少しでも手書きの部分があるだけでお客様はお店と繋がる気持ちになります。DMなども少しでも手書きの部分を入れていきましょう。美容業過等はこの部分にかなり力を入れています。

商品は良い出来か?

どんなに快適な店で良い接客をされたとしても納品された商品がお客様の希望水準に達していなければ次はありません。全体のレイアウト、バランス、フォントのチョイス、ポイントの大きさなど細かくチェックしましょう。出来ていない店は多いです。

お客様側に立った運営が得来しているか?

リピーターが育たない店はほとんど「お客様第一」ではなく「店長第一」になっています。店都合で考えるのではなくお客様都合で考えましょう。お客様はどう考えるかを考えることによってお客様の意向に沿える運営が出来ていきます。

ホームページの 提案・受注を!

ホームページの受注は固定客化につながり、他の注文にも繋がります。会社設立セット販売時には必ず提案紹介しましょう。また、古いホームページを使っている企業などにも積極的に提案しましょう。



シャチハタ 一行印 0860号

シャチハタさんから、マンションや施設の長い住所や、よく使う定型文などの長い記入もこれ一つでOKの浸透印が発売されました。ポディカラーは3色で個人向けの商品ですが、企業などでも使えそうです。上代は2,300円~です。

2月は年内でも重要な繁忙期である3月に向けての準備など大事な月です。新生活や新規事業、人事異動などが動き出す時期なので活発に販促活動を行ってください。しっかりと準備し、実行した店舗は結果に現れます。