

松森社長 今月のメッセージ

お客様は無意識に店のスタッフの振る舞い、印象を見ている。笑顔、安心感があるか、清潔感があるか、商品を買う前にスタッフの人間性を判断して買う判断している事を忘れない事だ！

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。

犯 土 つち・ぼんど

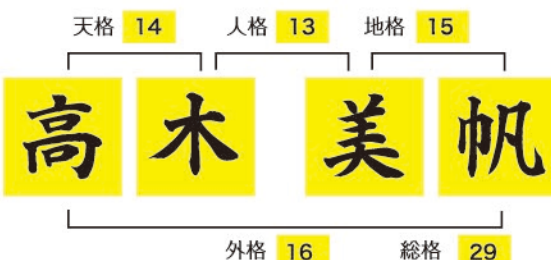
「犯土」とは、土を司ると言われる土公神という土の神様がおられるため、土をいじられると怒って祟りが起きると考えられています。この土の神様がいらっしゃる場所は春はかまど、夏は門、秋は井戸、冬は庭と季節毎に変わり、その場所の土いじりをすると祟りがあると言われてきました。「土いじり」とは具体的には、穴掘り、種まき、伐採、土木工事などの建築関連を指します。



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。

前向きな 姓名判断

姓名判断はお名前によって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。



- 総格は大吉です。個性が成功の鍵となり、知的で創造性に富んでいます。
- 天格は 14 画なので、心にゆとりを持ち、現実を受け止めれば吉です。
- 人格は 13 画なので、積極的で、即断即決が得意なタイプです。
- 地格は 15 画なので、人当たりが良く、純粋で素直な人です。運動も吉です。

令和八年 四月九星気学

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

運気は少し低迷期に入ります。外見を気にしすぎて思考力が低下したり、争論になったりしそうです。親しい人との別れも生じ易いです。諸事慎重な行動が望まれます。文書などのトラブルに要注意。

心身ともに落ち込みやすい月ですが、忍耐強く我慢の月です。目先の欲に囚われたりすると、更なる逆境に入りそうです。今は現状維持を保持し、地道に研鑽し、きたる好運期に備えましょう。

運気は徐々に好転して行く月です。上昇の気配がありますので、あせつて儲け話などに乗らず、地道に研鑽して内面の充実を図る月です。迷ったら周囲の意見に耳を傾け慎重に行動すると吉です。

活気が戻って来て発展が望める月です。日々積み重ねた努力や準備を元に積極的な行動をすれば、物事が上手く進みます。周囲との協調が大切な時なので、足並みを揃えて進む事が重要です。

順調に物事が調い、諸事思惑通りに進展しそうな月です。今まで積み重ねてきた努力が報われ、行動範囲や交際範囲の拡大、商売繁盛の暗示がありますが、自信過剰にならないよう行動しましょう。

運気が強勢のため、安定せず、勢いに乗じて物事が前進する反面、難題も生じやすい月です。周囲の注目を集め協力も得て、目標に邁進する傾向ですが、不用意な行動はトラブルの元ですので要注意。

精進してきた物事が結実する運気旺盛な月です。ただ、予想外の困難や波乱が暗示されている為、気の抜けない日々を過ごさそうです。周囲の助言を得ながら慎重に行動する事で無難にいきます。

前月に続き運気好調で、交際運、仕事運などが良好で、飲食やレジャーの機会も多くなりそうです。娯楽や楽しい事に恵まれますが、調子に乗り過ぎると運気が下がるので気配りを忘れず。

運気は下降していきます。今月は大きな変化を極力せず、現状を維持し、人の助言や指導に耳を傾けることが重要です。今まで不調が続いていた人は起死回生の機会を得られるかもしれません。

4月の販促カレンダー

1	新年度・エイプリルフール	17	
2		18	
3	大安	19	大安
4		20	
5		21	
6		22	
7		23	
8		24	
9	大安	25	大安
10		26	
11		27	
12		28	
13		29	昭和の日
14		30	
15	大安		
16			

名刺・挨拶状セール

フレッシュマン印鑑セール

名刺・挨拶状セール

新入学・新入社員向け商品

GWに向けた商品・在庫

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。

『青水晶』別名ブルークォーツは嫌な過去を浄化し、前向きな道を示してくれる石として有名です。心を静める癒やしの青色が印象的な青水晶は、その澄んだ透明感によってあらゆるものを清めるといわれています。幸運を呼び込むと同時に、内に秘めた力を引き出し、意欲や決断力、発想力や洞察力を高めてくれる存在として語られています。男女関係なく人気の商品です。



商品のクオリティを上げよう!

勝ち残る店の条件は何か?接客、売場演出、顧客管理など様々ありますが、やはり商品のクオリティが非常に重要です。お金を出して買った商品が満足しなければ、リピーターになって頂けません。

いくら接客でサービスしても、愛想を良くしても意味がありません。ネットでも簡単に購入できる今だからこそお客様の手が痒い所に手が届くような制作姿勢、商品を心掛けましょう。良い商品を作ってくれてありがとうという言葉を開けたら最高です。



デザインの技術力を上げよう!

デザインの良し悪しの基準は甚にある印刷物の基準を満たしているかという事です。色々な印刷物を製作の観点から見るトレーニングを日頃から行いましょう。



お客様に適切な提案をしよう!

お客様はデザインや販促のプロでは無いのでこちらから適切なアドバイスがあると非常に喜ばれます。お客様のビジネス・背景などを考えて良い提案をしましょう。



組版の技術力を上げよう!

文字の組版には色々なルールがあります。(例:禁則とか)またフォントのチョイスでその印刷物がイマイチになったりします。これも甚の印刷物を観察し参考にしましょう。



アフターフォローをマメに

納品された印刷物(販促物)の成果はどうだったのか?を聞くのは勇気の要ることですが、聞くと非常に勉強になります。お客様の心証も良くなりリピート客になります。



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。



シャチハタハンコケース

シャチハタさんから『カチャカチャ鳴りにくい』ストレスフリーにリニューアルした静音クッション付きハンコケースが発売されました。以前からハンコケースはありましたが、認印を入れてカバンの中でカチャカチャと異音をするのを軽減するクッションをつけてリニューアルした商品です。カラーは6色です。

4月は新生活のスタートの月です。新入生はもちろんですが、異動社員、新入社員など人の動きが多い月です。氏名印などの細かい注文から、名刺、印鑑など需要が多くなるのでしっかりと準備してアピールしていきましょう。