



松森社長 今月のメッセージ

猛暑の月。自分自身の強化月間、訓練の時として捕らえて粘り強く頑張ろう！今月売り上げアップすると後半は必ず上昇気流になる！がんばるぞー！！

暦注・雑節とは

雑節とは、日本の気候風土や農作業に合わせて作られた、季節の移り変わりをより正確に捉えるための日本独自の特別な暦日です。

社日

社日とは、春分・秋分以最に近い戊（つちのえ）の日に、土地神と生まれた土地を祀り、五穀豊穡や家内安全を祈る日本の雑節です。春の社日を春社、秋の社日を秋社と云います。春社は土の神に五穀豊穡をお祈りし、秋社は収穫の御礼をします。現在も一部地域の神社や農村で、田畑の神への感謝祭として行われています。

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 9 人格 14 地格 30

今 田 美 桜

外格 25 総格 39

- 総格は 39 画で大吉です。芸術方面や誰か支援する役割に徹すると吉。
- 天格は 9 画で、感情の起伏はありますが、直感力があり、個性が強いです。
- 人格は 14 画で、表面的には穏やかですが、内面は負けず嫌いな性格です。
- 地格は 30 画で、謙虚な姿勢を保ち内面を磨き続ける事が大切です。

令和八年 8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

好調で運氣旺盛な今月です。金銭面でも仕事面でも良好で、良い結果が期待できます。気の迷いや優柔不断な態度を取ってしまうとチャンスを逃がすことになるので即断即決を心がけましょう。

運氣に波があり、好調でも問題が生じそう。仕事運は引き続き良好なので、問題が生じて慎重な対応を心掛ける事によって沈静化しそうです。が、トラブルは未然に防ぐことが肝要です。

今月は順調に進展する月になりそうです。計画的な行動を取ることで相応の結果を得ることができそうです。欲を出し過ぎてしまうと周囲からの反発を招いてしまいますので謙虚な姿勢が良いです。

交際面や金銭面は活発化しそうです。恋愛運も新しい出会いなどもあり良好ですが、不用意な発言で相手とトラブルになる暗示もありますので、相手の事を第一に考え行動するように心掛けましょう。

環境面の変化があり精神面に影響を及ぼしそうです。思いつやや突発的な行動は良い結果が得られなさそうなので、控えた方が無難です。冷静な判断と慎重な行動をする事で、運氣も暗転しそうです。

内面的には気苦労が多い月ですが、外見的には華やかな月です。積み上げて来た努力が周囲に認められ、名声を得る暗示があります。先入観にとらわれず冷静な言動を心掛けましょう。

色々と気苦労がある月ですが、外に働きかけるより、内に向き、学問や趣味など内面の充実を図る方が賢明です。本業以外の繋がりから思わぬ援助がある暗示があります。焦らず落ち着いて。

運氣は好転し、地道に働く事で好運を呼び込む月です。表立って事を進めるより内面の充実を図り後の好運期に備えたほうが賢明です。地味な作業も日々積み重ねる事で、良い結果を呼び込みます。

手掛けてた物事が伸びる本格的な運氣上昇期です。新規事業や拡張事などは発展させるために絶好のチャンスとなりそうです。蓄えたチャンスとなりそうなので、実力と英知を存分に発揮しましょう。

8月の販促カレンダー

1		17	大安	
2		18		
3		19		
4		20		
5		21		
6	大安	22		
7		23	大安 処暑	
8		24		
9		25		
10		26		
11	山の日	27		
12	大安	28		
13		29	大安 三隣	
14		30		
15		31		
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。

古代から装飾品として多用されてきた赤メノウは家族愛、兄弟愛、自然愛の象徴とも言われており、大事な人との繋がりを深くし、安らぎなどをもたらしてくれると言われています。燃える炎のような模様は小さな装飾品では目にかかることはなく、まさに印鑑に適したストーンとも言えるでしょう。特に新婚や出産など家族運を意識される方におすすめです。



赤メノウ

日々の種蒔きで 売上の実を収穫しよう

1 回のお買物で店内の商品全て提案できるわけではありません。そのお客様の業種、生活形態などを考慮し、提案商品をお客様にお伝えしましょう。

店舗運営は「継続は力なり」です。継続的に業績を安定させるためには数多くのお客様からの支持が必要です。日々の地道な種蒔きを意識して実施し、お客様からの「売上」という実りを収穫しましょう。

取扱商品パンフをわたす

納品袋に入る大きさのパンフを渡しましょう。お買物には後味が重要です。実際には、ほぼ棄てられますが、後でなにげにパンフを見て注文に繋がることはあります。日々の積み重ねが重要です。

サラリーマンの方には

特価認印などを購入のサラリーマンの方には、他の商品も紹介しましょう。「他にも名刺や伝票なども扱ってますよ」など一言加えておくことで効果がでます。また、「お近くなんですか?」などと勤め先の情報を聞き出せば今後に生きてきます。

作業服を着ている方

作業服でご来店の方で建設設備業関係の方は結構います。世間話程度に名刺・封筒・シールなど促しておきましょう。また企業の規模を探れたら、新たな伝票なども可能性高いでしょう。マグネットや工事用シートなども需要あります。

主婦の方には

印鑑にもいろいろなカラフルでかわいいものも増えている事を伝えましょう。ご自身用、お子さん用など後で思い出してくれるかもしれません。またご主人の仕事の関係でつながりがあるかもしれません。

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 慶弔クリアスタンプ

シャチハタさんから慶弔クリアスタンプが発売されました。スタンプを押す際の曲がりや斜めに捺すなどの解決策になるスタンプです。慶弔で使える様々な文言が揃っています。上代は 1,650 円です。

8 月は、年末に向けての準備の月でもあります。年賀状・喪中 DM や、カレンダー受注に向けての DM 発送の準備をしっかりと行いましょう。暑さに負けずにしっかりと販促を行うことで繁盛につながります。