



松森社長 今月のメッセージ

売り上げアップする最高の月！やる気と笑顔で今年最高の売り上げを達成しよう。そして自分のレベルもアップしよう！
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。

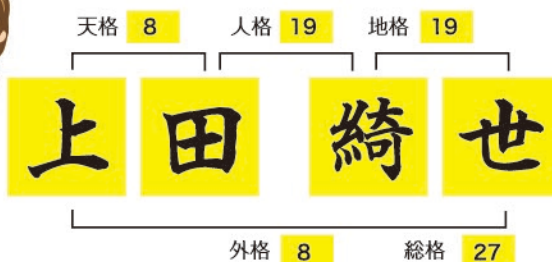
半夏生 はんげしょう

半夏生は、夏至から数えて11日目ごろにあたる雑節で、毎年7月2日前後にあたります。古くから「田植えは夏至から半夏生までに終える」とされ、農作業の一区切りとなる日でした。半夏生の日の雨は「半夏雨」「半夏水」と呼ばれ、不吉・有毒とする民間伝承もあり、井戸に蓋をするなどの風習が伝わります。



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。



- 総格は27画で強い意志と正義感を持ち、困難を打する行動力があります。
- 天格は8画で、繊細な感性と、強い美意識を家系から受け継いでいます。
- 人格は19画で、包容力と、状況の変化に対応する柔軟性備わっています。
- 地格は19画で、自由な発想と深い感受性を持つ魅力的な素顔があります。

令和八年 11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
運気は好調で、多忙ゆえに充実した日々を過ごせそうです。努力と忍耐が実を結んだ結果ですが、より人の意見に耳を傾けたり、忠告を真摯に受け止める事で、より高みを目指せそうです。	運気は好調で、多忙ゆえに充実した日々を過ごせそうです。努力と忍耐が実を結んだ結果ですが、より人の意見に耳を傾けたり、忠告を真摯に受け止める事で、より高みを目指せそうです。	運気は好調で、多忙ゆえに充実した日々を過ごせそうです。努力と忍耐が実を結んだ結果ですが、より人の意見に耳を傾けたり、忠告を真摯に受け止める事で、より高みを目指せそうです。	運気は好調で、多忙ゆえに充実した日々を過ごせそうです。努力と忍耐が実を結んだ結果ですが、より人の意見に耳を傾けたり、忠告を真摯に受け止める事で、より高みを目指せそうです。	運気は好調で、多忙ゆえに充実した日々を過ごせそうです。努力と忍耐が実を結んだ結果ですが、より人の意見に耳を傾けたり、忠告を真摯に受け止める事で、より高みを目指せそうです。	運気は好調で、多忙ゆえに充実した日々を過ごせそうです。努力と忍耐が実を結んだ結果ですが、より人の意見に耳を傾けたり、忠告を真摯に受け止める事で、より高みを目指せそうです。	運気は好調で、多忙ゆえに充実した日々を過ごせそうです。努力と忍耐が実を結んだ結果ですが、より人の意見に耳を傾けたり、忠告を真摯に受け止める事で、より高みを目指せそうです。	運気は好調で、多忙ゆえに充実した日々を過ごせそうです。努力と忍耐が実を結んだ結果ですが、より人の意見に耳を傾けたり、忠告を真摯に受け止める事で、より高みを目指せそうです。	運気は好調で、多忙ゆえに充実した日々を過ごせそうです。努力と忍耐が実を結んだ結果ですが、より人の意見に耳を傾けたり、忠告を真摯に受け止める事で、より高みを目指せそうです。

11月の販促カレンダー

①		17		
2		18		
③	文化の日	19		
4		20		
5		21		
6	大安	② 大安		
7		23 勤労感謝の日		
⑧		24		
9		25		
10	大安	26		
11		27		
12		28 大安		
13		⑨ 29		
14		30		
⑬				
16	大安			

カレンダー受注強化しよう！

この時期最も強化しなくてはいけないのは、
カレンダーの受注です。カレンダーのリピー
率は非常に高いので無理してでも受注受けた
方が良いです。年賀状より単価も高くリピ
率も良いので確実に増やしましょう！



お客様にとってメリットは？

カレンダーのメリットは1年中先方の
事務所、自宅などに掲示してもら
えます。これにより、認知度アップに
繋がり、顧客との関係も深くできま
す。年末の御挨拶に配ると喜ばれる
ので好印象を得たりします。

お店にとってメリットは？

カレンダー受注メリットはリピート
率が高い、単価が高い、常連客にな
り易いなどメリットは大きいです。特
に今年はコロナの影響で小ロットが
増えていますので、出来る限り対応
しましょう。来年は部数も増えます。

営業、提案の仕方とは？

カレンダーはきちんとした企業の
証的な事を、中小企業の社長さんに
アピールしましょう。中小企業は特に
顧客との関係を重視しますので、カ
レンダーはぴったりはまります。世間
話的に提案すると良いと思います。

関連商品の提案

カレンダーは郵送もありますが、
大体手渡ししが一般的です。手渡し
の際、一緒にタオルや付箋メモ、ク
リアファイルなどを渡す方もいます
ので、そういったものを提案しまし
ょう。これが決まれば単価アップ
です。

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 イレグイマーカー



シャチハタから「釣れない」
をその場で変えるイレグイ
マーカーが発売されました。
匂いで魚にアピールできるフ
レーバータイプでルアーへの
紫外線で発光＆匂いの加工
が簡単・スピーディーにでき
るマーカーです。ちなみに
上代は605円です。

11月は繁忙月です。お客様のご要望に沿ってご提案を行
い、積極的に注文を取って行きましょう。また、次のご注
文につながるように提案も怠らないようにする事が重要で
す。固定客化を目指して接客に力を入れていきましょう。