

店舗お役立ち情報

〒815-0083 福岡市南区高宮3丁目11-8
 TEL: 092-522-3330 FAX: 092-522-3332
<http://www.misezukuri.com>



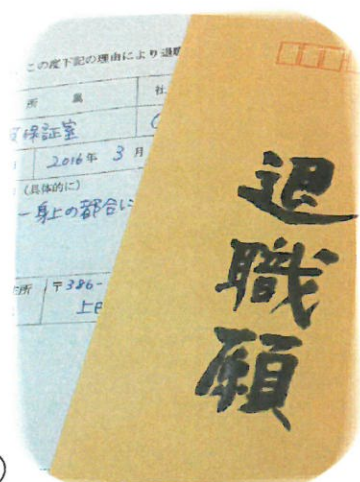
2016年
7月号

No.181 有限会社リード・クリエーション発行、2016年



独立・起業に向けてスムーズな退職を~立つ鳥跡を濁さず

独立・起業を考えている人からの相談の中に、勤め先への報告があります。独立の意志が固まった時、辞職願をどう切り出せばいいだろうかというものです。状況によりスムーズに了解してもらえる場合もあれば「それならサッサと辞めてくれ!」ときつい言葉が返ってきたり、「すぐには困るので、もう少し辛抱してくれ」と慰留されることもあります。辞める側にも、辞めてもらう側にも色々な事情があり、タイミングによってはコジれることもあります。いざ退職となると、お互いが円満退社を望んでいてもそこには何らかの問題や、トラブルが発生します。中小零細・個人店にはまだ徒弟制度の感覚が残っているところもあります。独立する人にはその後のキャリアにも影響しますので十分気をつけましょう。円満退社はお互いに得なことはあっても、損はひとつもありません。辞めても人間関係が続くのが理想です。決して不平不満を辞める理由としたり、吹聴したりしないことです。投げかけたものは返ってきます! 「悪く言えば、悪く言われる」「疑えば、疑われる」「喜べば、喜ばれる」「感謝すれば、感謝される」ものなのです。独立心をもつ人は勤め先に早めにその意志を伝え、いざという時の為の信頼関係を前もって築いておくことがスムーズな退職につながります。(F)



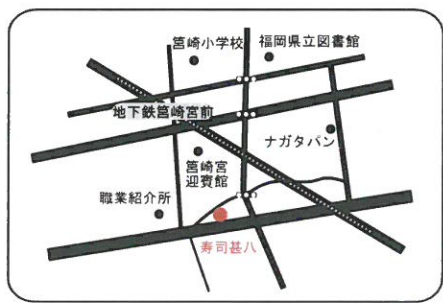
リード・クリエーション・プロデュース

老舗の“寿司 甚八”がテイクアウト店 OPEN



馬出で長年、店舗主体の寿司屋としてきた甚八が、テイクアウト寿司店として移転リニューアルOPENしました。移転先は、甚八の前身である魚屋があった場所。原点でのスタートです。ネタは飛び切り新鮮、シャリもふんわりと職人の握り! そんな寿司屋の寿司がリーズナブルな料金で気楽にいただけます。仲間や家族の集まり等のテーブルを賑わせてくれますよ~。(M)

寿司 甚八
 福岡市東区馬出 4-11-22
 TEL 092-631-3067
 営業時間 10:30 ~ 19:00
 定休日 木曜日



対話を深める“ウェブムービー術”

第8回目を迎える『fukuoka 店舗経営気づきの会』、今回は講師の牛田氏が実例動画で人にスポットをあてたコーポレートムービーをご紹介します。企業動画を作って求人へのツールとして活用している会社や経営者の想いを伝える(想いが伝わる)動画を実例を元に分かり易く解説していきます。紙媒体やホームページなどで伝える事もかなり重要ですが、動画は今の時代、ニーズに対応していますので、ご興味のある方は是非この機会に参加されてはいかがでしょうか!“百聞は一見にしかず”が身をもって感じる事ができると思います。参加ご希望の方は下記 URL よりお申込み頂けます。(A) 主催 axons

人×動画=

経営者の想いを伝える、
ドキュメンタリー動画の魅力。
実例動画から学ぼう!
人×コーポレート動画=???



QRコードからもお申込み頂けます



www.axons.biz/kitsuki

日時 平成28年7月11日(月)
19時~(受付18:30)
会場 山内経営コンサルティング事務所
住所 福岡市中央区天神4丁目8-2天神ビルプラス8F
参加費 3,000円
申込方法 上記ウェブ(URL)より
お問合せ (株)リード・クリエーション 荒井まで

ちょっと、小耳に~

殺菌・消臭・制汗・虫除け・肩こり緩和etc. 超役立ちハッカ油

ハーブの一種である「ハッカ(薄荷)」(ペパーミント)は超万能です。今からの季節、嫌な害虫や蚊やコバエが出てきますね。そこで、網戸や出入口などに吹きかけたり、衣服にかけてると外出先での虫刺されも除けてくれます。口をゆすげばマウスウォッシュ。カーテンやソファに付いた生活臭も消してくれます。他にも、クエン酸を加えると、こびりつき汚れを落とす他に、タバコや排水管の臭いを中和してくれます。しかも、安心・安全の植物由来(←ココ大事です!)食べ物や扱う場所(飲食店等)や赤ちゃんがいる環境では、とても良いですね。購入は、薬局は勿論、ホームセンターでもクエン酸などと一緒にならされているようです。スプレーやアトマイザーは、100円均一店にあります。どうぞ、お試しください。(M)



ハッカ油スプレーのレシピ(100ml分)

【材料】

- ・ハッカ油: 2ml
- ・消毒用エタノール: 10ml
- ・水: 90ml(水道水でOK。気になる場合は市販の精製水を使用)
- ・スプレー容器(100均のもの十分)

※エタノールはハッカ油と水を混ぜりやすくする為なので、なくても良いです。その場合、白濁するので使う前にシェイクして中身を混ぜてから使いましょう。

—NAVERまとめより—

編集後記

独立・・・とても魅惑的な響きの言葉です。かく言う私たちも“独立”組です。勤めていた会社が倒産したこともあり、会社で請けていた店の改装工事を引き継ぐ形での独立だったのでスムーズにスタートしたのでした。ある意味ラッキー♪・・・しかし、簡単に集客できたと思込み、その後の苦労は・・・。現在のようにネットの時代ではなく、友人知人、親戚を回りました。現代はHPで販促活動をしていける時代です。でもそれも簡単なようですが、昔には同じようなHPが山とあります。その中でお客さんに見つけてもらい、来店し続けてもらうことは容易ではないですね。結局、時代が変わっても人と人の繋がりが大事なんだと思います。本当に、後押ししてくれる信頼できる仲間がいてくれることが必須ではないでしょうか。そろそろ独立・・・その為の資金・人脈・・・それと何より覚悟!じっくり思案し準備をし、夢を叶え継続してほしいな~っと思います。 BY. みちか

店舗お役立ち情報

〒815-0083 福岡市南区高宮3丁目11-8
TEL: 092-522-3330 FAX: 092-522-3332
http://www.misezukuri.com



2016年
8月号

No.182 有限会社リード・クリエーション発行、2016年



暑中お見舞い 申し上げます

～私の夏バテ解消&疲労回復法～

- 睡眠（とにかくグッスリ熟睡6時間）
- 半身浴（湯船に浸かって疲れもストレスも洗い流す）
- クエン酸（梅干よりもチョー酸っぱい）
- 整体・マッサージ（時々身体もメンテナンス）
- 甘酒（飲む点滴はアルコールゼロ、ちょっと物足りない）
- ニンニク（KISSは相手の為にぐっと我慢して）
- アロマテラピー（その香りに癒されます）
- 断食（過食は控える、ファスティングは究極のアンチエイジング）
- 点滴（ニンニク注射は男の夜間診療所・福岡中洲院へ）
- 鳥の胸肉料理（渡りどりパワー）
- サプリメント（気休め、プラセボ効果）

皆さま、元気に夏を乗り切ってください！



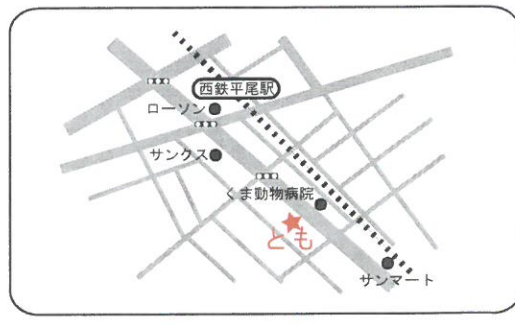
リード・クリエーション・プロデュース

家路を辿るその前に、寄っていらっしやいませ。

お酒とごはん とも

気さくな女性オーナーのお店です。お一人でもお仲間と一緒に楽しめます。少しずついろいろなお料理が並ぶカウンターでは、お客さん同士が自然と繋がれるような家庭的で落ち着いた雰囲気があります。平尾駅から徒歩5分ほどです。平尾・高宮に来られた際や、家路に着く前、フラリと立寄ってみてはいかがですか？**8月2日がオープン**です！ (F u)

お酒とごはん とも
福岡市南区高宮1丁目5-8
TEL 092-534-7780
営業時間 18:00 ~ 25:00
定休日 今のところ不定休



introduce

「新版 小さな会社・儲けのルール」 竹田陽一・栢野克己

14年以上ロングセラーを続ける中小企業のためのバイブルがリニューアル されました。2002年の初版から14年、12万部を突破したロングセラーが30ページ以上増補、内容の経営原則は変わりませんが、成功事例は大幅に変更されています。

ランチェスター法則とは中小・零細企業が生き残るための戦略。戦略と戦術の違いを知り、商品・客層・エリアを絞り、小さい部分で1位を作り、シェアを徐々に拡大していくというもの。また、大企業に競合しない戦略・戦術を打ち立て、顧客に忘れられないような戦術を行っていくという「勝つための法則」です。現在までに5000社以上が採用し、創業期のソフトバンクやセブンイレブン、旅行業者のH.I.Sなどもナンバーワン企業へ成長する中で実践してきたと言います。

著者の竹田陽一氏は、東京商工リサーチ時代に1600社の倒産企業を調査、その後、1000社以上の中小企業の指導をしてきました。弊社（リード・クリエーション）もランチェスター法則を学び実践したおかげで今があります。

著者の一人、栢野克己氏は1人から100人以内のさまざまな企業を取材、ランチェスター法則を実例から指導するコンサルタントとして活躍しています。こうした中小企業の盛衰を見つめ続けてきた著者ならではのノウハウが散りばめられています。

扱う商品・サービスの決め方から営業・顧客戦略の核となるエリア戦略、性格にあった営業スタイルの選び方など、中小企業の経営者が必要なノウハウのほとんどを網羅しており、かつ内容は、毒舌説法で刺激的です。

★業績を良くするには、意図的に1位を目指す★

- ①『これから伸びる商品』に手を出してはいけない
- ②同業が弱い業種は勝ちやすい
- ③営業エリアは狭く

といった考え方は、一見当たり前のように思えるが、実践できている企業・営業マンは少ないはずだ。中小企業の経営者や営業マンに役立つアイデアが満載の注目の1冊です。

(談：元アマゾンのカリスマバイヤー、現在は日本を代表するビジネス書評家土井英司氏)

中小・零細企業、個人事業主、起業家、これから起業する人などに、まさに必読の書です。(F)

編集後記

2016年も酷暑！猛暑！ここは亜熱帯の国!?と思うような毎日ですが、皆様お変わりありませんでしょうか？私はオトシゴロの汗かきだけでなく・・・少々・・・ボケているようです。先日、実家から天神まで都市高速バスを利用した時の事。朝早かったのも人も少なく快適な、ほんの15分ほどのバスの旅♪気持ちよく、天神で下車。5分ほど歩いて・・・あー！バスの中に、大事な書類を忘れてるー！落ち着け～と、呪文を唱えて、西鉄バスのインフォメーションへ。係のお姉さんから手渡された電話番号（←写真）忘れ物は、そのバスの営業所まで取りに行くのが決まりだとか。見ると、赤間営業所にピンクのマーカーが・・・もー（泣）でも、神様はいたのです。『日銀前に、そのバスがいます。5分後に出ますが大丈夫ですか？』モチロン走りました。地下街を全力で2ブロック！高校生以来の猛ダッシュ！まだまだイケル！と確信しました。でも、二度とゴメンですわ。みなさま、どうぞ健やかにこの夏をお過ごしくださいませ。

BY. みちか

