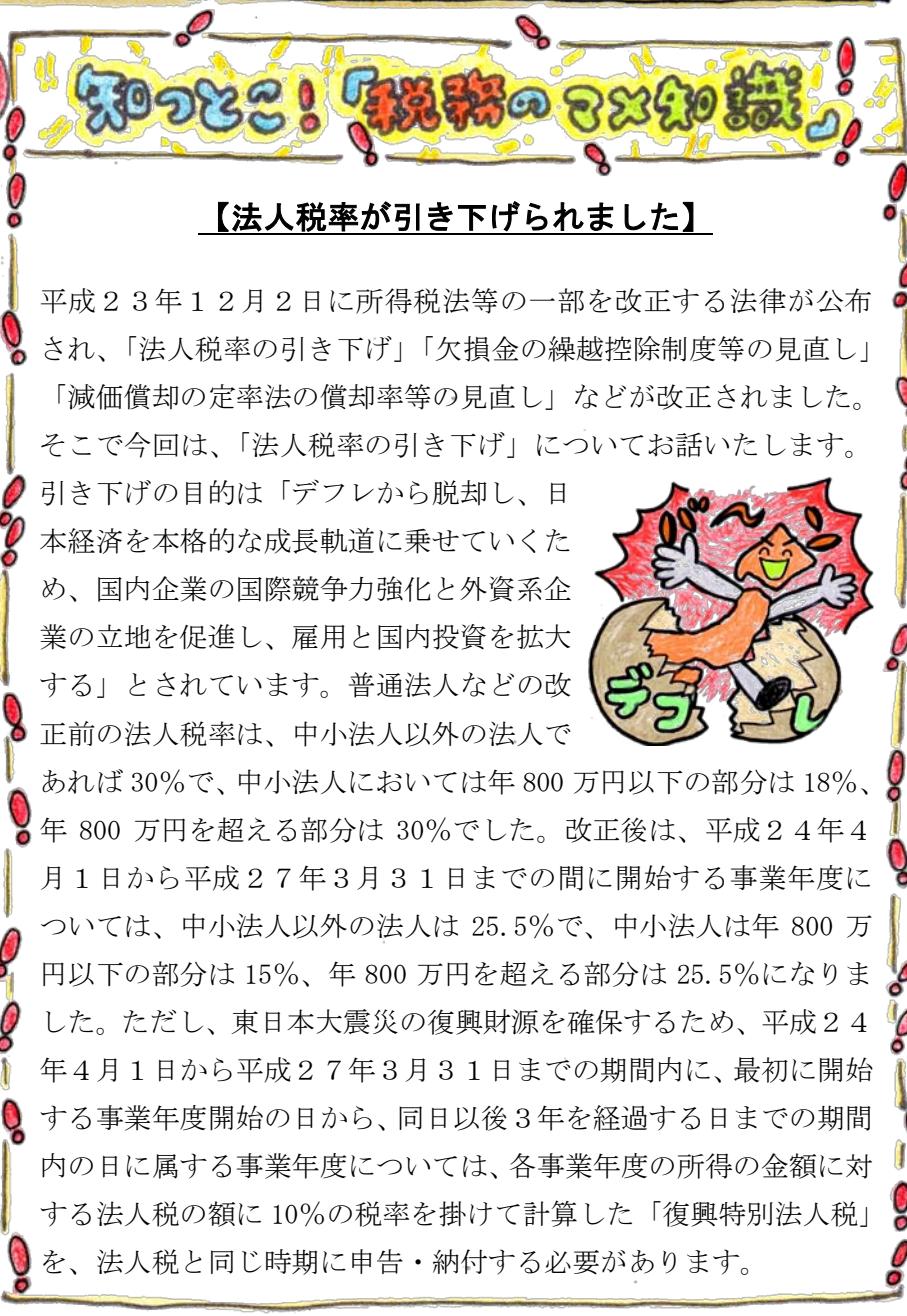


# 木永会計事務所通信

8月号 VOL. 058

いつもお世話になります。過去の栄光を忘れられず、プライドに縛られながら現実逃避する人がいる一方で、松井秀喜選手には大和魂を見せてもらいました。「過去は過去として今できることに邁進する」という姿勢は、コツコツ積み上げることの大切さを教えてくれます。野球ファンならずとも「頑張れ松井！」の心境ですね。



今月のあなたの運勢 ★ 結論：妙植

古い物を一掃して新しい気を取り入れるのが開運のポイント。机周りや引き出しの中をキレイに片付けると言！

ツキに見放されている  
と感じる人は、靴を入  
念に磨くと良いでしょ  
う。身だしなみも運気  
も、足元が肝心ですよ。

目上に対する失言に要注意。立場が悪くなるだけでなく後々まで尾を引きそうです。ラッキーカラーは赤&黒！

交際運が活発な今月は人の集まる場所に顔を出すと吉！疎遠になっている方への連絡も忘れずに行いましょう。

# 365日が楽しくてたまらない!「商売のヒント」

## 今月の商売のヒント:【「これができます!」は「何でもやります」より強し】

「便利屋」という職業が登場したのは十数年前でしょうか。そのネーミングのせいか、「便利屋=急場しのぎ」と思っている方がいらっしゃるかもしれません、様々な雑事の代行業務を行う便利屋は「サービス業」という立派な専門職でしょう。雨樋の修理と除草と犬の散歩と買い物代行を、ひとつの会社に頼めるのは利用者にとっての大きなメリットで、だからこそニーズがあるのでしょう。便利屋のニーズがあるのは「とりあえず何でも引き受ける」からではなく、困ったときに何でも頼める「便利」の専門職だからなのです。



商売をしていると、広くお客様を取り込みたいがために「何でもやります」とうたってしまうことがあります。確かに、「これしかできません」より「何でもお任せください!」のほうがお客様に喜ばれるような気がします。しかし、とりあえず間口を広くしておけば有利だろうという発想では、なかなか上手くはいかないものです。たとえば、原因が分かっている腰痛の治療に、わざわざ総合病院を訪れる人がいるでしょうか。原因が分かっているなら、その腰痛の治療に長けた病院を探すはずです。そこで「得意分野は腰痛です」とうたっている治療院があれば、もちろんそこに足を運ぶでしょう。せっかくなら専門のところで診てもらいたい。患者として、ごく当たり前の選択です。総合病院を訪れる患者は、自分の症状に合った専門病院が見つかればそちらに流れていきます。つまり、腰痛も肩こりもむち打ちもリハビリも「何でもござれ」だとしても、あえて「これが得意です」と専門性をアピールすることで、患者に選ばれる確率が一気に上がることはすでにご存知だと思います。ただ単に「総合病院発想」の商売をしていたなら、一時は盛り上がっても次第にお客様は離れていくことでしょう。しかし仮に今、「総合病院」の看板を掲げて商売をしていても、「あなたの症状に合った専門病院を見つけます」と提案すれば、それは立派な「専門病院」と同じ立場になるのではないでしょうか。



## トレンドを斬る⚡

4月に開通した『新東名高速道路のサービスエリア(SA)』が盛況です。新しいSAはご当地グルメのフードコートやアパレ

ル、雑貨ショップなどを備え、比較的的道路が空いているときでも駐車場は満車。一方の旧東名は煽りを受け利用者数は減っていますが、海側を通っているため眺望の良い所が多く、今でも「日本の大動脈」であることに変わりありません。お互いがライバルではなく、それぞれの強みを活かすことができるかどうか。今後の展開に注目したいですね。



## 今月の オススメの 逸品



### 『抜けるンですミニ』

芝生に生えた雑草を取るのは、なかなか大変な作業ですね。『抜けるンですミニ』は、芝生に生えた雑草を根からまわし取る草取り器です。根の中心に差し込み、1~2回転させると見事に雑草が抜けますよ!

[抜けるンですミニ](#) [検索](#)

木永会計事務所

有ブレーン・トラスト

〒861-8003

熊本市北区楠7丁目1-66

電話: 096-337-3600 FAX: 096-337-3601

<http://www.kinaga.co.jp/>