



# 第二期広告道場 実践編が6月6日に無事修了いたしました。

実践編を修了した方々より、いただいたメッセージ

■設計業 S様  
重要なことは、何でも人間力がなによりよりも重要であることが確信できた。「あいさつ、報連相」思いやり、素直な心で、やつたりとしっかりと実践できるよ

■電気工事業 H様  
基本は、何でも人間力がなによりも重要なようになつた。何が足りないのかを考えられたことです。

■農業経営 K様  
①自家の経営に対して率直に向き合えるようになった。販売についても、自社のどこが良くて、何が足りないのか感じられたことです。

■スーパー・マーケット I様  
チラシ広告の販促に行きつまりを感じる中でミニコロ紙の可能性に希望が生まれました。飾らないで皆さんと学べた事が一番良かったと思います。

■建設業 S様  
互いに本気で、本音でぶつかりあえた事。嬉しかった。それによって、色々気づいた。ニースレスターに関しては、徐々にレベルアップをうけたからこそ、徐々に進歩している事に気づいた。結果がでたので、この広告道場に来るのが楽しくなつたし、プラスのエネルギーをもらえた事。

■住宅建築業 T様  
経営のいろはを教えていただきて感謝しています。職人気質でこれまで、来る仕事を契約に結びついていた事に気がついた。やはり、見て、触つて、感じるのが一番わかりやすい。

■断熱材の工場見学 20B 宅体験ツアーワーク

お客様が弊社に決めた理由を分析してみたら、

■生花小売業 G様  
自社の進む方向、それにともなう現状の問題点、自社の問題点の解決の為の自己の解決策を進み方、方向性がはつきり見えてきました。前に進む事が実感出来ました。

■自動車ガラス販売 T様  
経営のいろはを教えていただきて感謝しています。ただしていた事に気づき、つくづく仕事を取り組む事の大変さ、取ろうとすればするほど仕事が取れない、契約出られない事など気づかされました。

■塗装業 H様  
販促に関しての意識が高まりました。ニースレスターも社員が100%自分達の意見で発刊出来るようになります。

■美容業 F様  
社員と一緒に「店・社員」の紹介など



はじめまして、こんにちは。

制作を担当しております堀籠です。日々いろいろと追われている毎日ですが、素直で謙虚で前向きにモットーにしております。日頃から初心の気持ちとお客様への感謝の気持ちを忘れずに仕事に取り組むようにしております。

今年にはいってようやく車の免許をとりました。ただの身分証明書になってしまいそうだったので、最近思い切って車を買いました。まだデビュードライブです。初心者の身なので、お休みの日は運転の練習をしています。道がわからなかつたり、色々と覚えることがたくさんあってまだまだ勉強中です。少しづつ自分らしい車にならせてきました。これから大好きなショッピングや楽しいドライブができるよう頑張ります。

まじめに、真剣に、そして楽しんで 販促と共に考える

**今月のシャインさん**  
(社員)  
堀籠 利江さん

制作部

予告

2008年9月中旬より、「広告道場 応用編」、  
2008年9月下旬より、新たに「広告道場 基礎編」  
を開催する予定です。  
詳しくは、後ほどご連絡させていただきます。

# 実践編を修了した方々より、いただいたメッセージ

問…「広告道場」に参加して、一番良かったことと思えることはどんな事ですか?

■総合建築業 S様

お互いに本気で、本音でぶつかりあえた事。嬉しかった。

弊社のニースレスターに関しては、徐々にレベルアップをうけたからこそ、徐々に進歩している事に気づいた。結果がでたので、この広告道場に来るのが楽しくなつたし、プラスのエネルギーをもらえた事。

■生花小売業 G様

自社の進む方向、それにともなう現状の問題点、自社の問題点の解決の為の自己の解決策を進み方、方向性がはつきり見えてきました。

■自動車ガラス販売 T様

経営のいろはを教えていただきて感謝しています。ただしていた事に気づき、つくづく仕事を取り組む事の大変さ、取ろうとすればするほど仕事が取れない、契約出られない事など気づかされました。

■塗装業 H様

販促に関しての意識が高まりました。ニースレスターも社員が100%自分達の意見で発刊出来るようになります。

■美容業 F様

社員と一緒に「店・社員」の紹介などをやりました。

# 販促ひとくち 知識

## お客様の気持ちを考える



石田三成をご存知でしょうか?百から天下人になった豊臣秀吉の右腕で、今まで言う格下部長クラスながら、実際の政治のほとんどをまかされたいたっても仕事のできる人です。武勲を上げることで出世するのが習慣の乱世の時代に、知力のみで豊臣家をシバ一变成了人です。テレビドラマではもっぱら騎士(しかもほんどうが敵役ですが)、黄面様(と水戸光圀は非常に立派な人物)、武士のかがみだと言っていますし、良くも悪くも組織で働くビジネスマンにとって参考になる人物です。その中のいくつかを紹介します。

相手の心を掴む気配り上手。

三成の秀吉との出会いの有名な逸話

「一杯の茶をご紹介しましょう。ある夏の暑い日、寺の小坊主だった佐吉少年(のちの三成、当時十五歳)。

三杯のお茶!?



お国を取り締まるお偉い上級、秀吉さん。しかし、かこまりましたとばかりに最初に差し出したお茶は、大きな茶碗にぬるいお茶。秀吉さん、これをくぐと音をたてながら一気に飲み干し、間髪入れずに出されたお茶は、一杯目よりは小さいお茶碗に少し熱目のお茶です。

秀吉さん、これまでびっくりと常に立派な人物、武士のかがみだと言っていますし、良くも悪くも組織で働くビジネスマンにとって参考になる人物です。その中のいくつかを紹介します。

最初に差し出したお茶は、大きめの茶碗をだすのは、いかがにあります。本当に熱いお茶をだすのは、いかがにあります。本來お茶は熱いや量を変えんでもいいのに。しかし、それを差し出すことは失礼だ、というルールがあるのです。しかし、佐吉少年。こんな暑い日は熱いお茶をだすのは、いかがなものか。お客様は喉が渴いているから、早くたくさん飲みたいであろう。お茶本来の味や香りを味わってもらうには、まずは喉の渴きを癒すことが先決だと思います。ぬるめで量を多めにお出したのであります。

二杯は喉の渴きは落ち着いたので少しあはねついで話始めたのです。秀吉さんはこの気の利いたお茶の出し方をした佐吉少年をたいそう気に入り、うちの会社で働くかないかとスカウトしたのであります。めでたしX2。

二杯目は喉の渴きは落ち着いたので少しあはねついで話始めたのです。秀吉さんはこの気の利いたお茶の出し方をした佐吉少年をたいそう気に入り、うちの会社で働くかないかとスカウトしたのです。その後少しあはねついで話始めたのです。ほどの人は熱めに、量は少なめに。

三杯目、ここまで飲むと、あとはお茶の味をゆっくりと味わうため、人々で少ない量をお出ししたという訳です。喉の渴きに応じてお茶を楽しんでもらう、佐吉少年のお客様に喜んでもらいたいという想遣り、思いやりが秀吉さんをファンにさせたのです。その後三成は秀吉社長の右腕になります。

時は流れ、創業者秀吉社長(?)以後、吸収合併した副社長に追いつめられ、けんかを売り取れます。(関ヶ原の戦い)着目してほしいのは、なぜ役員でもない三成が副社長を相手に日本を三つに分ける戦いをしかけることができたのかです。三成はまず、自分の才覚と社長の側近として増した人脈を頼りに、豊臣氏会社を創業者一家のために守ろうと立ち上ります。相次いで頑りの事務も亡くなり、頑る実力者はいない。みんなの行動にさせるには頭を捻り、力をその気にさせるには頭を捻り、人の行動の動機三原則①愛情②利益③恐怖のうち、①(大義名分・豊臣会社の御ため)を使い、部長仲間をスポンサードして、PR活動する。すると、周りから「プロジェクトにはかなり企業が乗っているやうだ」という噂が広まる。有力会社の常務や平取クラスの中堅実務者ネットワークを組み、したいに反諭社長カードになり、お飾り常務(毛利)の名義を借り、勝つかもしれないと思われる動機の②③をうまく利用して、あっさり決着をつけてしましました。

今、日本の社会は実力者でも高い地位でもない中堅の人たち、または中小企業の働きによって支えられています。はよかつたのですが、この後のことはみなさんご存じの通りです。副社長は、地位でもない中堅の人たち、または中小企業の働きによって支えられています。偉くない人たちが企画した事業が実現する時代、そのきっかけを創つたのが石田三成その人ではないでしょうか。