

★一行物語。和尚さんに有り難い言葉をもらつた

か
に長い名前をつけまー

10

らと喧嘩して頭にコブをつくって

に言いつけに帰つてくる。

ゆきーなの お仕事探訪。 Vol.05

The image consists of two panels. The left panel is a cartoon illustration of a man in a suit and tie, and a woman in a dark dress, both wearing sunglasses and looking towards the right. The man has a speech bubble that says 'よろしく' (yoroshiku - nice to meet you). The woman has a speech bubble that says 'お邪魔します。佐久間課長にお話を伺つてみます' (Oshogomoi shimasu. Sasaki-kōchō ni oyobou o torite minasamu - I will trouble you. I will ask Sasaki-kōchō about it). The right panel is a photograph of an office environment. Two people are visible; one person is working at a desk with a computer, and another person is standing behind them. There are papers, books, and office equipment on the desks.

いつも心掛けている事は？

ホームページを見たお客様が、「ここに相談したい！頼みたい！」という気持ちにさせるホームページに思って……

次回予告。いよいよ裏打登場！社長か常務か！

かわら版の答え… そのこころは……どちらも「チョウアイ」「丁合、」

Q2. 「オンデマンド小説」はフィクションなの？

A. 事実を元にだいぶ脚色したフィクションです。元ネタは社内外で起こったことにだいぶ話を盛ってます。時には女性社員の気持ちになって書いてるのよへうふふ~。内緒で社員を登場させちゃうので後で怒られるのよ。

Q3. 妄想はいつしてるの？

A. いつもだよ♥ 24時間妄想 ww 通常業務をしながら息を吸うように妄想してますね～。社内社外から作品を募集し始めたくしの敵正なる独断と偏見選考で掲載しております。

★質問されないけど言っちゃおー！社長の原稿がいつも遅い！ 文字量も毎回違うので苦労してます！…と油断してると早い時もあって神出鬼没。事は成り行き、予定通り予定外だよっ！！

というわけではほんの一部ですがこんな風にかわら版をつくっています。もっと楽しくワクワクするものをつくりたい。個人的にはお色気ネタを出していきたいんですけど。。。お寄せ頂いた質問疑問は今BBSでお答え致しますのでどしどしあ問い合わせください。ついでに何かしらネタもください。SAY39(花鳥)-kan_etc@act.jpn.co.jpまで

A yellow and black manga-style illustration featuring a speech bubble containing Japanese text. The text reads: "お蔭様で多くの皆様から、反響をいただきました。!" (Many thanks to everyone who responded!).

号で、皆様に
お知らせをさ
せていただきました。先
場の学びをまとめた先
方々万来販売促進読本」が、
私の予想をはるかに超え
て多くの皆様から有難い
反響をいただきました。

皆様 に少しでも早
くお届け出来
るよう増刷の手配をいた
しておりますが、まだ手
元に届いておられない皆
様には、今しばらくお待
ちいただきますようよろ
しくお願い申し上げます。

今回 多くの皆様か
らの反響をい
ただいた事は、売上が上
がらずに如何に中小企業
の皆様がご苦労されてい
るかの、現われでもある
と感じています。

人口 ほとんどの市
場が縮小されて行く事を
考えますと、中小企業の
一社一社が消費者の価値
観に合った新しい市場を
創造し、地域社会全体の
消費の底上げを図つて行
かなければ、地域再生は
出来ないと強く実感を致
しました。このままでは
益々厳しい経営環境とな
り、地域の中小零細企業
は新規の採用はおろか
雇用を守る事さえも難し
い時代になることが十分
予想されます。

内容 解決を残念な
がら、今の政
治にまる投げで任せること
とは到底考えられません
し、一社一社が自助努力
で解決する事がやはり基
本になります。

でも 多くの経営者
の皆様から、
このままではダメな事は
分かっているけれど、で

今回 この冊子をお
読みになつて、
いかが分からぬのだ
と、よく私は相談されま
す。

今回の冊子は、そのこ
とにに対する私なりの提案
でございました。

小社のホームページを
ご覧下さい。
中零細企業が生き残る
販売戦略を考える5回の
講座を開きます。詳しく述べ
は小社のホームページにて
ご覧下さい。

日から3ヶ月掛けまして、
中零細企業が生き残る
販売戦略を考える5回の
講座を開きます。詳しく述べ
は小社のホームページにて
ご覧下さい。

また チャーターメンバーメ
ンバーの皆様
としてそして経営者とし
ての、あるべき姿をま
ず考えてみる事。

次に中小零細企業が中
長期的に確実に生き延び
る戦略を考え、それと平
行して直ぐにでも結果が
出せる、戦術(2つで儲か
る仕組み)を考える事。

そしてその仕組みを社
内に定着させ、実践を繼
続させて結果を出す事の
重要性と仕組みづくりを
書かせていただきました。

胃薬が手放せない悩める
中小零細企業の経営者の
ための販売促進本。これを読
んで明日への活路を見出
そ。△5判 176頁

「これぞ、アキラ流！」
千客万来販売促進読本

アキラめんな!! 中小零細企業!!

ほんのざわりてすが、
当社ホームページで紹介してます。
<http://www.act-jpn.co.jp/>

… おおきなうさぎのひなたをあつめながら、おひるねをとる。