

時代の荒波を乗り越え

いつまでも商売を続けたい！

第22回経営交流会が開催されました。今回は千里山、関大前でブティックを経営されている「サロンド・ミエ」さんにお邪魔し経営者の吉田さんにお話を伺いました。



吉田さんは現在76歳、しかし76歳には見えないエネルギーで行動力に富んだ方です。現在の商売は20歳からはじめて55年になります。開業する前に下準備として現在の店舗の立地調査（市場調査）



を1ヶ月行いました。お客様は水が流れるように流れがある。その流れを掴みながら商売を行う事を確信しながら調査を行ったそうです。しかし、河川の工事、市営住宅の取り壊し、近所のスーパーの撤退、バブル崩壊で悪条件になりながらも商売を続けてこられたのもお客様に支えられ、お客様に感謝の気持ちがあったからだと振り返って話されます。回りのお店が電気を消して真っ暗になっても、うちの店だけは電気をつけて防犯の役割を果たしてきた事も話されました。地域のために自治会の役員として積極的に活動し、子どもたちの為にバーベキューや餅つきなども行いました。楽しく喜ぶ顔を見るのが本当に好きだと吉田さんは振り返ります。

モノを売るのが商売じゃない

自分売込む、買ってもらうのが商売

若い頃からお客様の為に反物かついで自分を売込んだ。物が売れるのはその後。自分の商売は「おしゃれ」を売る仕事。そんな自分の身だしなみも重要だと話されます。

モノや品物でお客様を振り向かせるのではなく「自分」を振り向かせる事が商売につながる。と吉田さんは語ります。また自分が図案化した店のロゴ、手作りのダイレクトメールを、一度来て頂いたお客様に定期的に送っています。このダイレクトメールは広告会社で作った様なプロ顔負けのモノです。多くのお客様がリピーターとして来てくれるそうです。



吉田さんの人柄、お客様への送り迎え等のサービス、おしゃべりを楽しめるお店の空間、その様な吉田さんのお店に愛着を持ってもらえるお客様が多いこと、そしてリピーターになっていく事を話されます。お客様と一緒に年齢を重ね地域に根ざしている吉田さん。いつまでも好きな商売を続けたいと元気いっぱいです。千里山支部の金津さんは以前「私も経営交流会で発表した吉田さんが話した自分を売込むというのは共感できる。本当にその通りだ」と話されました。吉田さんの歩んできた人生、人柄に共感を覚えて第22回「お店訪問」経営交流会は終了しました。

伝言板

国保減免申請相談会

7月10日（木）総合福祉会館（吹田市出口町）
お昼12時45分会場 1時学習会開催

*相談は例年通り班会出席者を優先に抽選で順番を決めます。班会出席者でも遅れてきた方は相談は後になります。御了承下さい。

25条の会 事前相談会（国保・住民税・国税相談会）
7月17日（木）昼2時、夜7時 民商事務所

*国民健康保険料分納する方、約束した分納金額が払えない方御参加下さい。

国保分納相談

7月29日（火）吹田市役所 お昼1時から学習会
（相談は2時から）

*班会出席者、25条の会「事前相談会」出席者を優先します。今年減免と分納相談は分けて行います。
分納相談は過年度の保険料が残っている方です。

簿記3級試験に挑戦したい方を募集します。今年11月26日に商工会議所主催の日商簿記3級試験が行われます。試験日まで5回程度のカリキュラム学習会と試験勉強を行います。詳しくは事務局までお問い合わせ下さい。

*参加費 学習資料・試験費用等5千円

「若手経営者の会」（仮称）例会の御案内

日時 7月3日（木）夜7時（時間厳守）
会場 吹田民商事務所

① 事業計画書に沿った事業展開の報告

報告者 竹田 洋一（美容業）

② 私の営業活動 参加者各人の実践を交流します
*参加者の年齢 20歳代～50歳代半ば

参加費 500円

参加申込み 6月30日までに電話かファックスで

*当日は名刺や自社のチラシ等を御持参下さい

商工新聞は経営のヒント・くらしの知恵がいっぱい 毎週必ず届けましょう

会費集金は会員の心をあつめる活動です

毎月10日までに集めましょう