

「〇〇な秋」で悩む青山



作・松山

あおい通信 10号

行きつけの美容室で / いつもどおりで / とオーダーするも..

こんにちは、あおい総研代表の道場 秋彦...ではなく明彦です。またいつも行っている美容室の話です（私は髪ネタが多い...）。担当の美容師さんとはかれこれ20年以上お付き合いがあります。オーダーの仕方も、「いつもどおりで」で済むので、非常に楽です。なのですが、問題は「いつもどおりで」とオーダーしても、わりと頻繁にいつもと違う髪型になることです。今回も、いつもよりかなり短くなりました。まあ夏だったので別に良いのですが、「いつもどおりとは？」と疑問になります。不安なのは、「もしかしたら、20年付き合いがあっても、先方は私のことを覚えていないのかもしれない」「いつも、一か八かで【いつもどおり】のオーダーをこなしているのかもしれない」「いずれ、【いつもどおり】でモヒカンにされるかもしれない」ということです。



年末に慌てて大掃除をしないために 今からできること

あっという間に10月になりました。

気づいたら12月を迎えていて、「年末に慌てて大掃除をした」なんて経験がある方も多いのではないのでしょうか。そうならないために、今のうちから少しずつ、計画的に進めることをおすすめします。

「いつ・どこで・何をするか」をあらかじめ決めておくと、行動しやすくなるそうです。「10月〇日は換気扇」「11月〇日は窓」のように決めて、ゆったりとした年末をお過ごしください。



※この記事を書いた私(青山)が計画的に進められているかどうかは...
ノコメントでお願いします。



リピート促進は「〇回目の来店」に力を入れるべき



当社では、しつこいくらいに「リピート促進が大事」とお伝えしています。

そのリピート促進の中でもとくに力を入れるべきなのが、「初めてのお客様に、2回目来ていただくための施策」です。※訪問型のサービスなら、2回目のご利用。

業種によって実際の数字は異なりますが、傾向として、2回来店されたお客様が3回来店される確率は高くなり、3回来店されたお客様が4回来店される確率は、さらに高くなります。つまり、来店回数を重ね



るほど、お客様は定着しやすくなっていくのです。だからこそ、やみくもにリピート促進策を打つのではなく、まずは最初の壁である「2回目」、そして次に「3回目」、という順番を意識して力を入れていくことが大切です。当社では、2回目、3回目の「来店(ご利用)のきっかけ」を作るためのサービスを複数ご用意しています。リピート促進に興味のある方は、お気軽にご相談ください。(青山)



5代目クモ太郎君との思い出



こんにちは。事務の三木です。

私の車のドアバイザーの内側には、時々クモが住みつきます。車を走らせても逃げず、3~4日は滞在します。その間、子供たちは「クモ太郎君」と名前を付けて、「今日もいるね」と一緒にドライブを楽しみます。気づくといなくなり、同じクモなのか、違うクモなのか、また住み着くということを繰



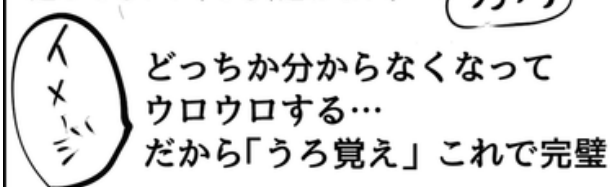
り返し、先日ついに5代目のクモ太郎君が住み始めました。5代目クモ太郎君は、1週間以上の歴代最長滞在記録を残していなくなりました。しかし後日、洗車後にタオルで車体を拭いていたら、本体と扉の間でぺちゃんこになった5代目クモ太郎君を発見...
本当だったら、まだまだ滞在記録を更新していたかもしれません...。6代目が現れたら、ドアの開閉は慎重にしようと思います。

スタッフ日記：松山(統括)

8月号で「うろ覚え」を誤用の「うる覚え」と言わないようにとコラムを書きました。少なくとも、あの記事を読んだ人は、今後もう間違えることはないと思って安心していた矢先、会議中に...



確かに、結局あれどっちだっけ？と分からなくなりますね。そこでその迷いを利用した確実な覚え方を考えました。迷ってもいい、でも、迷わない。



コスパ最高！



こんにちは。セールスライターの金田です。今回は、私の「これまでで一番いい買い物だった」と思うものを紹介します。それは、『禁煙セラピー』という本です。タイトルどおり、禁煙するための本です。「本を読んで、タバコをやめられるの？」と思いましたか？私もそう思ったのですが、やめられちゃいました。それも、一度読んだだけで。それっきり、**15年以上一本も吸っていません**。ブックオフの「100円コーナー」にあったもののなので、消費税を入れても105円（なつかしい...）です。



節約できたタバコ代を考えると、**費用対効果は抜群**。たまたま目について買ったのですが、その時の自分を褒めてやりたいです（ていうか、しょっちゅう褒めてます笑）。



「体育の日」を覚えていますか？



10月12日はスポーツの日でしたが、「体育の日」と呼ばれていたことを覚えていますか？元々は、1964年の東京オリンピック開会式が10月10日に行われたことを記念して、この日が「体育の日」として定められました。

その後2000年、「3連休を増やして余暇を充実させよう」というハッピーマンデー制度により、10月の第2月曜日に移動。

さらに2020年、「体育」という言葉が学校の授業を連想させ、どこか義務的なイメージがあったことから、スポーツ本来の「楽しさ」「交流」「健康増進」を表現するために「スポーツの日」となりました。



ちなみに、この「3連休を増やすための移動」で日付が変わった祝日は、他にも「成人の日（1月の第2月曜日）」「海の日（7月の第3月曜日）」「敬老の日（9月の第3月曜日）」があります。これらを進めた人たちは、学生さんにとってはスーパースターですね。

会社概要

会社名 株式会社あおい総合研究所
事業内容 経営コンサルティング
売上アップ、集客代行、資金繰り、求人、人事制度など、中小零細企業の経営課題を全て解決
所在地 〒349-1134 埼玉県加須市北下新井54-1
連絡先 info@aoisouken.co.jp
代表者 道場 明彦
ニュースレター担当者 青山 高巳



※ニュースレターの送付停止・その他お問い合わせは、右記QRコードまたは下記URLよりお願いいたします(Googleフォームに移動します)。

<https://forms.gle/ZsXrSV6gr4tjehXt5>