

成功するリーダーの会話力実践講座

参加費：2,000円（予約制：定員10名、先着順）
 日時：6月23日（火）18:00～19:30
 ※セミナー終了後懇親会を予定しております。
 場所：弊社会議室（烏丸三条 烏丸ビル2F）
 講師：加藤弘幸（かとうひろゆき）



加藤弘幸 Profile

大学卒業後、東京海上火災入社。25歳で独立。月収5万円の極貧生活を味わうが、出会いと仲間に恵まれ、現在京都、大阪で3社を経営。

最近では売れる仕組みから資産形成・節税対策まで社長の右腕コンサルタントとしても活躍中。

座右の銘は「運命自招」。

京都商工会議所、京都サンガ後援会、京都南ロータリークラブ、京都市中央倫理法人会在籍。

主な著書に「行列が出来る保険代理店の作り方」がある。

社長の会話力が事業の成長、家庭円満を左右する

中小企業の社長は様々な課題を抱えています。業績向上はもちろん、社員の育成や組織化、異業種交流、そして家庭では良き夫、父親……。一人で何役もこなさなければなりません。

そんな社長さんにとっても大切なのが「会話力」です。営業が上手くいく、社員が大きく育つ、人脈が広がる、そして家庭が円満であることも全て社長の会話力に左右されると言っても言い過ぎではありません。

「会話力」というと流ちょうで雄弁に話さなければならぬ、と思っている方が多いのですが、実は会話力の最大のポイントは「傾聴」にあります。

この聴く能力の高い人が、大きな成果を生み出すことが出来るのです。今回のセミナーでは行動経済学や心理学（NLP）をベースに90分でそのエッセンスを学んで頂きます。ぜひご参加下さい。

セミナー年間スケジュール予定

Schedule

'15年 4月 半値になっても儲かる積立投資とは!?	10月 成功する事業承継の考え方講座
5月 (特別セミナー 開催予定)	11月 (特別セミナー 開催予定)
6月 成功するリーダーの会話力実践講座	12月 儲かる企業「値決め」の法則とは?
7月 (特別セミナー 開催予定)	'16年 1月 (特別セミナー 開催予定)
8月 売れるプレゼンテーションの作り方講座	2月 実現する事業計画の作り方講座
9月 (特別セミナー 開催予定)	3月 (特別セミナー 開催予定)



セミナーの収益金は「平和NGO」テラ・ルネッサンスの活動資金に募金させていただきます。

お申込み受付・お問い合わせ

0120-77-2608

E-mail: info@keio-web.com

※お申込みは営業担当者もしくは、松本までお申し付け下さい

社長の知恵袋2015

～最新のビジネスノウハウをまとめてチェック～

Vol.11

CONTENTS

01 情報発信の決め手は「文章力」	01	04 小売業者に朗報、免税店化で売上アップ	03
02 事務用品の一括購入でコスト削減	02	05 「社長力向上セミナー」のご案内	04
03 サイトのスマートフォン対応は急務か?	02		

情報発信の決め手は「文章力」

From Business Consultant

株式会社京応 代表 加藤弘幸

「先日はご丁寧に手書きのハガキをありがとうございます……。」

私のカバンの中には切手を貼った絵ハガキが常に4～5枚入っていて、ご紹介頂いた人や、勉強会講師の先生に出来るだけ早くお礼状をお送りするようにしています。

その後、冒頭のようなメッセージをいただくことが多いのですが、これは今も昔も感謝の気持ちを込めた文章が、相手の心に響きやすいということを教えてくれています。

メール全盛の時代だからこそ、こうした手書きのハガキが喜ばれるのだと思いますが、そこで重要になってくるのが「文章力」。そこで今回はその「文章力」についてレポートしたいと思います。

喜ばれる文章の書き方3つのポイント

①わかりやすく、ていねいに書く

私たちはついつい自分思考で文章を書いてしまいますが、見ていただく方の年齢や専門性などを考慮して書かなければ相手に理解してもらえないことは出来ません。

「誰に」書くかで内容は同じでも文章は変わるということですね。文章を書くにも「気配り」が一番のポイントになります。

②できるだけ文章を短くする

行数が長い文章は読む前から疲れてしまいます。お礼状やお祝いなどはシンプルな言葉で書く方が思いが伝わりやすいですし、ニュースレターやブログなど長文になるものは3～5行で区切ってそれぞれにタイトルを付けると格段に読みやすくなります。



③難しい表現、語句は使わない

専門誌に寄稿するならともかく、お客さま宛の文章やダイレクトメールに専門用語は不要です。できるだけわかりやすい言葉で表現しよう心がけましょう。

①～③を基本に置いて、具体的な数字を文章の中に入れるよう工夫にしてみましょう。そうすることでわかりやすくかつ記憶に残る文章が書けるようになります。ぜひご参考下さい。



事務用品の一括購入でコスト削減が可能になります！

日々使用する事務用品から名刺作成、オフィス家具に至るまで、今やビジネスに欠かせないのがオフィス用品の通信販売。その代表格とも言えるのがアスクルですが、そのアスクルに一括購入のシステムがあるのをご存じでしょうか？そもそもメーカーよりも割安で販売しているアスクルのオフィス用品を更に低価格で購入できるわけですから、利用しない手はありません。

この一括購買システムを「ソコエルアリーナ」と言います。一般的には複数の事業部・営業所で使っているアスクルを一括購入することで、その利用合計金額に応じてボリュームディスカウントを実現するという仕組みになります。さらに商品の配送スピードも格段に早くなり、良いことづくめです。弊社ではこのソコエルアリーナを複数の会社で共同購入する仕組みを作ってコストダウンに繋がっています。



中小企業1社では殆ど適用されない割引も、共同購入となればスケールメリットを十分生かします。一度ご検討されてはいかがでしょうか？

ウェブサイトのスマートフォン対応は急務か？

スマートフォンの普及が爆発的に進み、ウェブサイトの「スマホ対応の重要性」が各所で叫ばれています。

この流れを助長するかのように、先日Googleの公式ブログで以下のタイトルの記事がアップされました。

「検索結果をもっとモバイルフレンドリーに」

記事の中でGoogleは、スマホ対応していないサイトの検索順位を下げる可能性を示唆しています。

(今回この変更が行われるのは、あくまでもスマートフォンでの検索結果のみです。)

御社のウェブサイトがスマホ対応しているかどうかは、Googleの提供する分析ページで確認ができます。「モバイルフレンドリーテスト」で検索して下さい。

では、すべてのウェブサイトがスマホ対応は急務か…と聞かれれば、一概には言えないケースもあります。特にBtoBのサイトでは、スマートフォンからのア

クセスがそもそも少なく、見込み客は概ねパソコンで閲覧している…といった事例もあります。



もちろんどんな業種でもスマホ対応しているのが望ましいのですが、スマホ対応の方法は実に多様です。

稚拙な方法をとれば却ってユーザー体験を損なう「改悪」になる場合もあります。「モバイルフレンドリーテスト」では表示が最適化されているかどうか診断され、コンテンツの中身までは評価されません。

結果的にスマホ対応したのに検索順位が下がった…となる可能性も十分にあります。

ユーザー体験を向上させる真の意味での「スマホ対応」を行うにはそれなりのコストと時間がかかります。表示を最適化すればOKという単純なものではありませんので、対応は慎重に行ってください。

(WEBディレクター 九坪 龍一)

勝つためのWEB戦略



旬の助成金情報



04

「小売業者に朗報、免税店化で売上アップ」

日本に来る外国人観光客の数は、2013年には1,000万人を突破しました。実は、2003年の外国人観光客は521万人で、この10年で約2倍に増加しております。

今回ご紹介する「小売業者に対する免税制度」の改正は、外国人観光客向けに商品を販売している小売業者の方にとって追い風になるものです。

この制度は、免税店の許可を受けた事業者が、外国人旅行者などの非居住者に対して家電や衣料品などを販売すると、消費税が免除されるとするものです。実は、改正前の免税制度は、免税品目が限られており、一部の小売業者にのみ恩恵が受けられる制度でした。

しかし、平成26年10月の改正により、免税品目が従来の家電などに限らず、食料品や医薬品、化粧品に至るまで幅広く認められるようになり、さらに地方の特産品などもその対象として認められました。これにより、免税店の許可を受ければ、地方の商店はもとより、コンビニエンスストアでも免税の恩恵を受けることが可能になりました。

あるアンケートによると、外国人旅行者の73%は日本国内でのショッピングを目的としており、そのマーケット規模は5兆円とも言われています。まだ手続きをされていない皆様はこの機会を活用して、是非とも売上をアップさせて下さい。

ご不明な点などがございましたら、北舎までお気軽にお問い合わせ下さい。

(きたや行政書士事務所 行政書士 北舎 宏文)



代表	加藤弘幸
創業	1992年4月
所在地	京都市中京区三条烏丸西入御倉町85-1烏丸ビル2F
事業案内	<p>ビジネス・コンサルティング</p> <ul style="list-style-type: none"> 売上UP・集客対策とマーケティング 成長するための組織づくり、チームビルディング 資金繰り改善、財務コンサルティング <p>WEBマーケティング</p> <ul style="list-style-type: none"> 集客型WEBサイトの制作・管理 販促用ニュースレター・会社案内・名刺 iPhone動画マーケティング <p>ファイナンシャル・プランニング</p> <ul style="list-style-type: none"> 生損保トータルリスクマネジメント 節税・社会保険料削減対策 中小企業オーナー向け資産運用コンサルティング
ミッション	京応は、お互いに感謝しあえる信頼関係を創造し大切な人の安心と夢に貢献する
連絡先	<p>TEL : 0120-77-2608 FAX : 0120-72-2675</p> <p>E-mail : info@keio-web.com</p> <p>www.keio-web.com</p>