

健康管理拠点拡大モデル事業

事業者のみなさまへ

すいたマチなか保健室～テレビ電話で健康相談～のご案内

事前予約不要で、気軽に保健センターの保健師、栄養士と健康相談や栄養相談ができるテレビ電話端末を設置します

健康管理拠点の拡大

住民の身近にある店舗等において健康管理できる環境の整備



市内の商業施設、スポーツクラブ、薬局など市内随所の施設にテレビ電話端末を設置

簡易な操作により、テレビ電話端末を通じて、顔を見ながら保健センターの保健師・栄養士に事前予約不要で健康相談・栄養相談



※稼働時間帯はあらかじめ設定させていただきます。

テレビ電話端末等の設置にご協力いただける事業者を募集します。

メリット

- 健康相談等ができる施設としての付加価値
- 利用者の健康関連商品の需要の向上
- 健康長寿社会に向けた新しい地域ヘルスケアサービスの担い手



＜設置に向けてご準備をしていただきたいこと＞

① テレビ電話設置及び相談スペースの確保

- ・600×600mmのスペース(テレビ電話端末+相談スペース)と100V電源のご準備をお願いします。
- ・必要に応じて設置台のご準備をお願いします。さらにいすをご準備いただくと理想的です。
- ・テレビ電話は壁掛け設置も可能ですが、費用負担をしていただく可能性があります(要相談)。

② インターネット回線の接続環境

- ・貴事業所のインターネット回線をご利用させていただきます。
- ・テレビ電話を使用するため、動画の送受信が可能な速度が必要です。
- ・インターネット回線の情報セキュリティチェックをする際に、市の委託事業者がお伺いし、打ち合わせを行います。

③ その他

- ・テレビ電話端末の設置は、原則、平成29年3月31日までお願いします。
- ・体重計、血圧計、案内ポスターや市の健康関連冊子、リーフレットも、可能であれば設置をお願いします。

＜費用等について＞

- ① 提供するテレビ電話端末等につきましては市が負担します(修理等も含む)。
通信費、電気代等の設備の使用に必要な費用については、事業者にてご負担願います。
- ② 設置協力謝金について
・事業の実施に協力した報償金として、設置協力謝金を、設置期間に応じて各年度末に支払います。
・設置協力謝金は、平成26年度については月額2,000円とし、設置した日の所属する月から終了した日の所属する月までの月数分とします。

＜応募用紙(健康管理拠点協力申込書)については＞

- 吹田市ホームページ「すいたマチなか保健室～テレビ電話で健康相談～」の「1. テレビ電話端末等の設置事業者募集」の項目よりダウンロード
・吹田市役所トップページ＞部課名で探す＞福祉保健部＞保健センター＞健康管理拠点拡大モデル事業
・検索

すいたマチなか保健室

検索

※「マチ」はカタカナでお願いします。

- 保健センターにご連絡いただければ、送付いたします。
※標題には「健康管理拠点協力申込書の請求」と記載し、ご連絡先を明記してください。

＜連絡先＞ 吹田市立保健センター TEL:06-6339-1212 FAX:06-6339-7075
専用メール: suitatvsodan@city.suita.osaka.jp

吹田市商工ニュース

COMMERCE AND INDUSTRY NEWS

目次

- ◆ 市内で新たに事業所を開設する創業者や新規ホームページを作成する中小企業者を支援します
中小企業セミナー「今さら聞けないホームページ活用術」のご案内……………2
- ◆ 「すいた経営革新支援センター(サビック)」が創設され1年1か月が経過しました
「万博鉄道まつり」が開催されます……………3
- ◆ 新規客の開拓に向けて～年初の目標課題は～……………4・5
- ◆ 「暮らしと計量展」を開催しました
労働相談のご案内……………6
- ◆ 青山台・古江台・津雲台近隣センターにて「知って得する千里のまちゼミ」が開催されます
「2015障がい者就職応援フェア in すいた」のご案内……………7
- ◆ 健康管理拠点拡大モデル事業
すいたマチなか保健室～テレビ電話で健康相談～のご案内……………8

吹田市起業家交流会の様子



吹田市は、全国的に見ても高い開業率を誇るまちであり、その特徴を産業振興に活かすため、吹田市内で起業をお考えの方、起業後間もない方、また長く経営しておられる方など事業者間での交流を図るための場として、吹田市起業家交流会を開催しております。

次回開催予定：
平成27年2月26日(木) 午後6時30分～
新大阪江坂東急イン(クリスタルルーム)

● 皆さんで御覧ください。●

市内で新たに事業所を開設する創業者を支援します！

市内で新たに事業所を開設し、地域経済の循環と活性化に資する創業計画を実施する創業者を対象に、事業所賃借料の2分の1を補助します（月額上限5万円、12ヶ月間）。創業計画についてのプレゼンテーションを行ったうえで、市の認定を受けることが必要です。

- 〈対象者〉 ① 創業計画認定後、6ヶ月以内に新たな事業を開始する計画を持つ個人
② 今後、分社化、共同会社設立等を行う計画を持つ親会社
- 〈応募方法〉 募集期間中に所定の様式を市役所地域経済振興室まで持参（市ホームページからダウンロード可）
- 〈募集期間〉 平成27年2月10日（火）まで
- 〈お問い合わせ〉 市役所 地域経済振興室 企業振興担当
TEL 6384-1356 FAX 6384-1292

中小企業者の新規ホームページ作成を支援します！

販路拡大のために、自社のホームページをこれから新たに開設する場合、作成委託費の2分の1を補助します（上限5万円）。市に登録されているホームページ作成業者に委託することと、事前に下記のセミナーを受講することが必要です。

- 〈対象者〉 市内に主たる事業所があり、市民税を滞納していない中小企業者
- 〈応募方法〉 募集期間中に所定の様式を市役所地域経済振興室まで持参（市ホームページからダウンロード可）
- 〈募集期間〉 平成27年1月23日（金）まで
- 〈お問い合わせ〉 市役所 地域経済振興室 企業振興担当
TEL 6384-1356 FAX 6384-1292

中小企業セミナーを開催します！（参加費無料）

- 〈セミナータイトル〉 「中小企業のための 今さら聞けないホームページ活用術」
- 〈講師〉 梶川 聖二 氏（ピーバイエス株式会社 代表取締役）
- 〈日時〉 平成27年1月28日（水） 18時30分～20時
- 〈場所〉 吹田商工会議所 大会議室
- 〈対象〉 市内中小企業の経営者、従業員等
- 〈定員〉 50名
- 〈申込み〉 所定の用紙を市役所地域経済振興室までFAXまたは持参（市ホームページからダウンロード可）
- 〈お問い合わせ〉 市役所 地域経済振興室 企業振興担当
TEL 6384-1356 FAX 6384-1292

※セミナー終了後に講師を交えた交流会を行います。（参加自由、参加費 1,000 円）

青山台・古江台・津雲台近隣センターにて「知って得する千里のまちゼミ」が開催されます！

青山台近隣センター商店会・古江台商店会・津雲台商店会の3地区の共催で「第1回知って得する千里のまちゼミ」が開催されます！

千里のまちゼミとは、3地区近隣センターの店舗のオーナーがプロの知識や情報、コツ等を教えてくれる講習会です。身近なお店で新しい発見や達人の知恵と技をゲットしませんか？参加費は無料（一部有料）で、ゼミ参加時に、販売営業活動などは一切行われません。

開催日は、平成27年1月10日（土）から1月26日（月）の間で、お店により異なります。【予約受付は12月12日（金）より先着順】スタンプラリーも同時開催されます。

お問い合わせ
青山台近隣センター商店会
電話 06-6833-5179

知って得する千里のまちゼミ 店舗&ゼミ開催リスト

青山台近隣センター ●赤字はまちゼミ開催店です。

1 ユービット北千里 TEL.06-6835-9990
家電品の正しい手入れと使い方のコツ、説明書の見直しや故障の修理方法、部品の交換の仕方等、詳しく説明。
●開催日/1月25日(日)14~16時
●会場/ユービット北千里
●参加定員/5名●参加費/無料
●予約受付/1/24(土)13~17時
青山台2-1-2 ●営業時間/10時~20時●定休日/毎週火曜日

2 ワコスポーツ TEL.06-6872-1401
生涯健康!!
体力アップに専念を始めよう。
健康50年のドライバーが手ほどきいたします。
●開催日/1月10日(土)~26日(月曜日)各15~17時●会場/ワコスポーツ
●参加定員/毎日3名●参加費/無料
●申し込み/「届出」を提出下さい。
青山台2-1-2 ●営業時間/10時~20時●定休日/毎週

3 手月9号の店 サフラン TEL.06-6873-2178
牛乳パックで紙を作ろう!
牛乳パックを使って紙を作ります。仕上げがたまたまは紙製(厚み)が異なります。
●開催日/1月15日(土)14~15時
●会場/サフラン●参加定員/3組
●参加費/無料 ※汚れてもよい環境で、空の牛乳パックがあれば持参ください。
●予約受付/1/6(火)より
青山台2-1-9 ●営業時間/9時~17時●定休日/土・日・日曜日

4 オカブネ TEL.06-6833-5179
住リフォームあれこれアドバイス
電話で聞いてみたいこと、又は実際にインテリ、お話を聞いてみたいことなど何でもOK!
北摂最大の住リフォームがお客さまです。
●開催日/1月11日(日)10時
●会場/オカブネ●参加定員/各3組
●参加費/無料
●お持ちの内容をお知らせ下さい。
青山台2-1-5 ●営業時間/9時~17時●定休日/土・日・日曜日

5 動物病院 ファミリー TEL.0120-12-8199
愛犬のしつけ教室体験レッスン
愛犬のしつけと動物のしつけ、しつけ教室に参加してみませんか?しつけインストラクターが無料でレッスンをいたします。お申し込み可。
●開催日/1月17日(土)13~14時
●会場/動物病院ファミリー
●参加定員/4組●参加費/無料
※お持ち物は水筒・トイ・シツクのみで可。
古江台2-10-12 ●営業時間/9時~18時~19時●定休日/毎週水曜日・毎週木曜日

6 千里望川薬局 TEL.06-6872-0065
身近な薬用植物について
手紙に生ずる草木の薬を詳しく説明いたします。
●開催日/1月18日(日)13時~14時半
●会場/千里望川薬局
●参加定員/3名
●参加費/無料
●予約受付/1/9(金)14時より
古江台2-10-7 ●営業時間/9時~20時●定休日/日曜日

7 古江台郵便局 TEL.06-6831-9065
「老後の話しませんか?」
郵便局のようす相談、はこり話、はこり話の機会に。
●開催日/1月24日(土)10~12時
●会場/古江台郵便局
●参加定員/5名
●参加費/無料
古江台2-10-3 ●営業時間/9時50分~19時●定休日/毎週月曜日・毎週火曜日

8 アーサーズ まつい TEL.0120-386-382
お家で簡単
女性のための頭皮ケア
カサカサ、ベタベタ、ベタベタ、そんな頭皮、頭皮ケアで解消できるから、お家で簡単に出来る方法をご紹介します。
●開催日/1月26日(月)10~11時
●会場/アーサーズまつい
●参加定員/4名●参加費/Y300
古江台2-10-3 ●営業時間/9時50分~19時●定休日/毎週月曜日・毎週火曜日

9 ビーナス美容室 TEL.0120-06-3544
「幼児の前髪カット」教えます。
すぐ伸びる前髪だけかまてあげたい、そのテクニックを伝授して、お母さまが笑顔に。
●開催日/1月19日(月)13~14時半
●会場/ビーナス美容室
●参加定員/3名●参加費/無料
●通員不要
古江台2-10-2 ●営業時間/9時~18時●定休日/毎週月曜日・毎週火曜日

10 山田薬局 TEL.06-6871-2291
「4回健康教室「後鼻漏」」
鼻水がのびに悩む方、いつも鼻がすすむ、喉が乾く等の症状を訴す方教えます。
●開催日/1月10日(土)14~16時
●会場/山田薬局
●参加定員/10名
●参加費/無料
津雲台4-1-6 ●営業時間/9時~17時・土曜9時~13時●定休日/日曜日

11 豊崎製菓 TEL.06-6871-3632
知って得するハチミツ健康講座
健康のハチミツ、蜂の巣、試食、試飲、蜂蜜プレゼント付。
●開催日/1月17日(土)14~15時
●会場/豊崎製菓
●参加定員/5名
●参加費/無料
津雲台4-1-9 ●営業時間/10時~18時●定休日/日曜日

12 ゆうえる株式会社 TEL.06-6836-2860
ちょっと得する
安全&便利なアイデア体験会
介護、高齢者の見守り活動のアイデアが経験者から伝授、安全で便利なアイデアを教えます。アイデアブックから高齢者の安全対策まで、お家ででも活用して体験しませんか?
●開催日/1月21日(水)14~16時半
●会場/ゆうえるショップ2F
●参加定員/20名●参加費/無料
津雲台4-1-11 ●営業時間/10時~17時●定休日/土・日・日曜日

13 誠進堂時計店 TEL.06-6871-2182
おり紙教室
おり紙を使って飾りつけませんか?チュウリブからくす玉まで、最新の装飾がひらびらします。
●開催日/1月26日(土)13~14時
●会場/誠進堂時計店
●参加定員/5名
●参加費/無料
津雲台4-1-18 ●営業時間/10時~18時●定休日/毎週火曜日

14 ほっとやリハセラピー TEL.06-6873-6609
からだのふしぎ、薬・習・食
社会、健康、思い込みで悩んでいる方のために、これらの悩みを仕組みと対処方法を楽しく学びます。予約制にお知りになりたいことを教えてください。
●開催日/1月24日(土)10時半~11時半
●会場/ほっとやリハセラピー
●参加定員/8名
●参加費/Y500(材料費・飲み物代込)
●参加費/無料
津雲台4-1-23 ●営業時間/9時~18時●定休日/土・日・日曜日

「2015 障がい者就職応援フェア in すいた」を開催！（参加費無料、予約不要）

吹田市内を中心とした事業所等が約 10 社参加して、障がい者のための合同就職面接会を開催します。就職を希望されている障がいのある方々にとっては、活躍の場を見つける絶好の機会となります。ぜひ、ご参加ください。

- ▽ 日時 平成27年（2015年）2月20日（金）
午後1時から午後4時まで（受付 午後0時30分から午後3時まで）
- ▽ 場所 吹田市立勤労者会館
- ▽ 内容 事業所等の人事担当者が各ブースで面接を行います
- ▽ お問い合わせ 吹田市地域経済振興室（労働担当） 電話 06-6384-1365 FAX 06-6384-1292

暮らしと計量展を開催しました！

11月の計量月間に合わせ、平成26年11月20日（木）午前9時30分から吹田市、大阪府共催による「暮らしと計量展」が、吹田市役所の中層棟1階正面玄関ロビーで開催されました。

計量は、ガスや水道・電気メーターによる使用料の支払いや、買い物時の肉や魚などの重さ、また、健康管理のための体重測定や血圧測定など、私たちの暮らしと切り離せないものです。この計量展では、私たちの暮らしの中で重要な役割を果たしている「計量」の大切さや重要性を知っていただくため、「暮らしをはかる」をテーマに昨年度に引き続き開催しました。

昔よく使われていた計量器である「升」や「銀秤」、現在も使われている計量器である「ガスメーター」そして旧式の「タクシメーター」などを展示しました。また、暮らしの中に溶け込んでいる体温計や体重計、料理の時に使われるキッチンスケールの無料診断を実施し、好評を得ました。



また、「計量」を身近に感じてもらうため、お菓子・キャンディーを袋に入れて、100グラムに近ければそのお菓子がプレゼントされる重さ当てゲームを行い、100グラムの重さに苦戦しながら子どもたちをはじめ大人も楽しんで、「はかる」ということに対する意識を一層深めていただけたのではないかと思います。

さらに、昨年に引き続き、今年も吹田のマスコットキャラクター「すいたん」が登場し、計量展を盛り上げてくれました。

この日はよく晴れた1日で、この計量展には、432名の市民の方々が訪れ、昔を懐かしんだり現在の計量の進歩に驚いたり、計量に対して関心を寄せられていました。

『労働相談』のご案内 <秘密厳守！>

賃金の未払いや解雇、育児・介護休業、社会保険など労働問題全般についてご相談ください。また、雇用主からの人事、労務管理に関する相談もお受けしています。

- とき／第1・3・4・5水曜日（相談員：社会保険労務士）第2水曜日（相談員：弁護士）
いずれも、午後1時から午後4時まで（おひとり30分程度）
- ところ／吹田市役所内 市民相談課 ⑥番窓口
- 申込み／吹田市 地域経済振興室（労働担当）にお電話でお申込みください
TEL 06-6384-1365（予約優先）

吹田市立勤労者会館では、勤労者のための夜間労働（法律）相談を実施しています。

- とき／毎月第2金曜日 17：30～20：30（おひとり30分程度）
- 申込み／相談する月の1日（休館日の時は翌日）からご予約できます。
勤労者会館へ直接お電話（06-6382-9101）ください。

すいた労働啓発キャラクター
はたらん君



「すいた経営革新支援センター（サビック）」が創設され、1年1ヶ月が経過しました！

「新しいビジネスを始めたい」「今の事業をさらに大きくしたい」など、起業を志す人や新しい取り組みをしようとする事業者を支援するため、吹田商工会議所が経営支援事業の専門組織として会議所内に「すいた経営革新支援センター（サビック）」を創設して1年1ヶ月が経過いたしました。その間、170の事業者の皆様から、約700回のご相談がありました。1日、約3の方が毎日ご相談にいられています。「強みを活かす！知恵を絞る！」をキーコンセプトとし、相談者と一緒になって、課題をさぐり、できるだけお金をかけずに、様々な課題解決を実現しています。

詳しくは、以下のホームページもしくはブログをご覧ください。

▼ご相談（ご予約制）

あらかじめ電話でご相談内容をお伝えのうえ、相談日時をご予約ください
TEL 06-6330-5588 ※相談は無料です

▼ご利用時間

原則として、月曜日～金曜日 午前9時～午後5時（但し、吹田商工会議所の休所日はご利用いただけません）

▼支援サービスの対象

起業を志す個人、新たな事業に挑戦しようとする事業者、もしくは、経営上の課題をもたれている個人事業者、企業経営者など

▼お問い合わせ

〒564-0041 吹田市泉町2-17-4 サビック
TEL 06-6330-5588 FAX 06-6330-3350

サビックのホームページ <http://www.suita.cci.or.jp/sabic>、ブログ <http://sabic.citylife-new.com/>

万博鉄道まつり2015の協賛・出展 募集



過去3回でのべ16万人を集めました「万博鉄道まつり」が平成27年（2015年）3月21日（土・祝）22日（日）に開催が決定しました。この機会に、日本最大級の屋外鉄道イベントを自社のPRにお使い頂くと共に、ふるさと吹田をPRする全国区の集客イベントへの応援をよろしくお願い致します。

【出店・イベントに関するお問い合わせ】

吹田にぎわい観光協会 〒564-0027 吹田市朝日町3-203（さんくす3番館2階）
TEL06-6339-2301



新規客の開拓に向けて

～年初の目標課題は～

「どうも、馴染みの固定客が、減っている」という声

昨年の消費税の改正以降、種々の業界で売上の回復が見られないという状況が続いていますが、売上確保の面では、消費税の問題だけではなく、その他の要因も重なって進行している感があります。

ひとつは、日増しに激化する競合の問題、もうひとつは、「従来、よく来店してくれていた上位顧客が、姿をみせてくれなくなった」とか「ときどきヘルパーさんが代わりに買物されている」というように、シニア客を強く引き付けている店舗での客層の変化の問題です。そして、「固定客の減少に対して、新規の顧客がなかなか増えない、確保しにくい」という新規顧客の確保難の声も同時によく聞かれることとなっています。

例えば、食の世界では従来シニア顧客の買物行動の特徴として、お店へのお買物回数が多く、スーパーなどにはほぼ毎日に近い形で買物に行くこと、つまり「購買頻度が高い」という特性です。また1回の買物が少量で、1～2人分のお買物というように、「客単価が低い」というもので、その特性がはっきりしており、この人たちの来店数の減少は、買物頻度が高い分、来店客数の減少に大きく響くこととなります。

新規の顧客づくりが、店舗の重点課題に

こんな状況にあって、「新規の顧客づくり」がますます重要視されるようになっていきます。このシリーズでも、しばしば取り上げています、団塊の世代が65歳を越えて、シニアパワーとしての構造的な側面や次世代の現50代を含めた取込みが、今後の売上を決める重要な課題となっています。

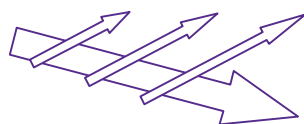
団塊の世代は、消費面においても生活面においても、圧倒的なパワーで市場をリードしてきただけに、その世代の感性にしっかり対応していく必要があります。つまりこの世代の特性として「いつまでもヤ

ング感覚であること」「ビジュアル感覚を重視すること」「コダワリ派が多いこと」「多彩な能力を持っていること」「行動派であること」などと、従来から言われ続けてきた内容が、ここに来て商品政策や店舗づくり等に強く求められてきているといえます。

しかし、そうは言いながら店舗というものは、そう簡単にガラリと変えてしまうわけにいかないのも現実です。「いつも思いながら、なかなか手がつけられない」という声も多いものです。

全体を大幅に変えるのは難しいことですが、できればそれに向けて、重点的なポイントを整理しておき、状況をみて順次進めてみるということではいかがでしょうか。今回は年初ということもあり一つ

客層の新陳代謝に向けて



新規の顧客開発に向けて、アプローチポイント

①あらためて、お店のコンセプトを再確認しておくこと

ある程度の「コダワリ感覚を満足させる」には、お店のコンセプトを分かりやすくしておくことが大切です。そのためには、自店の特長とか“強み”といったものを明確に打ち出す必要があります。そのための準備事項として、図に従って「あなたのお店は、どんなお店ですか」という問いに、30文字以内で答えられるようにしてください。ピタリとした表現がすぐに見えるかどうかは、大変難しいものです。何回も書き直しは大いに結構ですので、ぜひこの機会にまとめてみてください。これはホームページづくりなどでも大変重要なカギになります。

②お店のマグネット（第一に目を引く部分）売場に、「提案コーナーをつくってみる」こと

つくったコンセプトをもとにして、使い方やつくり

方の提案で、より楽しく豊かなものになりますよといった、生活提案型のコーナーが目に入れば、お客さまはアレッと感じていただけることでしょう。それは高価なという意味ではなく、組み合わせやコーディネート、使い方などの提案を感じていただき、より満足度の高い生活を連想できるコーナーであれば大成功です。

③POPづくりも、プライスカードの他に、提案型POPの準備をしておくこと

セールPOPやプライスカードなどは、今後も大切なツールであることは間違いありませんが、上記の「生活提案型」に対応した「提案用POP」が連動して提示されていれば、一貫した雰囲気ができあがり、お客さまにはっきりとした伝わり方ができてきます。

④特に女性客の多いお店では、母と娘のペア客という前提で売り場づくりやサービスを考えること

ファッション性の高い商品などの買物には娘さんを連れて来店されるケースが多いのは、良くご存知のパターンです。その娘さんは、団塊ジュニアであればお母さん以上の「コダワリ派」かも知れません。そんな場合には、お店側の人の対応も十分に事前準備をしておくことが大切です。

⑤「まちゼミ」を研究して新規顧客を開拓する、自店らしさのプログラムをつくっておくこと

「まちゼミ」がかなり多くの商店街で取り上げられるようになってきました。これは、商品を販売する直接の行為ではなく、お店の店主や従業員が持つ専門知識や技術それに遊びの要素も加えて、ゼミナールという形式で、一緒に組み立てるとかプレイするとか食べるとかといったことをしながら、楽しく生活を工

■ 筆者プロフィール ■

吹田市商業相談員 中坊 久継氏

中小企業診断士 (株)NMR流通総研 代表取締役
商業活性化や地域振興、街づくり、経営革新などその実績は豊富。平成11年度経営診断シンポジウムで中小企業庁長官賞受賞。コンサル・テーマ「改革推進」をもとに活躍中。
平成14年度より吹田市商業相談員に就任。

中坊先生の商業相談

吹田市では商業の経営に関することについての相談を実施しています。無料ですのでお気軽にご利用ください。

商業相談日

・ 庁内相談(市役所市民相談課 中層棟1階6番窓口) ・ 毎月第3木曜日 午後1時～午後5時

・ 庁外相談(巡回相談) ・ 毎月第2・4木曜日 午後1時～午後5時

相談は予約制で、相談時間は30分程度です。相談を希望される方は地域経済振興室までご連絡ください。

TEL: 06-6384-1356



ンジョイあるいは健康生活を見つけるといったものです。

これを実施するためには、お客さまが興味のあるテーマでなければなりませんし、同時にお店との関連性がなければなりません。お客さまとお店を結び、楽しさを盛り上げるようなテーマを考えて実施することがキーとなります。

現・客層の次を埋め合わせる、新規の客層を開拓する年をめざす

お店の営業を続けていると、つい毎日の仕事に追われてマンネリ化しやすくなってしまいます。やはり、年の切替時には「新たな目標づくり」が必要であり、それにチャレンジするという行動が求められます。そのことがマンネリ感の脱却につながります。

一度に何もかもできるわけではありませんが、できれば「客層は確実に変化してきている。新たな顧客を開拓するためには」という設定を行い、今年の挑戦課題にしてみてもいいのではないでしょうか。

問. あなたのお店は、どんなお店ですか

30文字以内で
