

河昌通信

2013年8月

第32号

発行：(株)河昌
文責：藤井潤子
須磨区松風町
5-1-22
☎078-733-0791

残暑お見舞い申し上げます。

格別に暑い夏。いかがお過ごしでしょうか？お見舞い申し上げます。水分補給をしつかりして、ご無理のないようにお過ごし下さいね。湿度も非常に高いので、体力が奪われるとともに、海苔の取り扱いにも気を使われていることと思います。使う分を、小出し小出しでお願いいたします。

さて、その海苔なのですが、やっぱり日本人のソウルフードですね。見かけるたびにいつい手が出て、コレクションがいっぱいになってしまいました。別に探しているわけでもないのですが、ついつい目についでしまいます。ある意味職業病かもしれません。でも、海苔をモチーフにした雑貨って本当に多いです。みんなきつと、海苔大好きなんです。



◎海苔の栄養素と効能◎

・育ちざかりの子どもたちに・・・12種類のビタミンが含まれています。野菜嫌いのお子様にもぴったりです。

・お年寄りに・・・がん予防・コレステロール値を下げるβカロチンやEPAが豊富何より食欲不振時に、食が進みます。

・お母さん、お姉さんに・・・ビタミンCで美肌効果、食物繊維でお腹すっきり。おやつに食べてもほとんどカロリーがありません。

・お父さんに・・・アルコールを分解する肝臓はたくさんタンパク質を消費しますが海苔にはタンパク質が豊富、強肝作用のあるタウリンも含まれ、お酒の伴にぴったりです。

海苔って凄いです！メニューに→載せて巻寿司や手巻、いっぱい売って下さい(笑)

◎アベノミクスに乗り遅れない◎

梅雨が明け、小中学生は夏休みに入り、暑苦しい参議院選挙も終わり、お盆の商戦に向けて、いよいよ夏本番・アベノミクスの効果により景気も最悪期を脱して少しは回復に向かっているようです。個人のお店では、なかなかその効果を実感するのはむづかしいようですが、じつとしてはラチがあきません。散歩をしていて富士山の頂上に入った人がいないように、アベノミクスに乗り遅れないと、その恩恵は受けられません。ということで、大手のような潤沢な資金や人材がない個人のお店がライバル店に勝つためには、似たような状況のお店から学ぶこともひとつの方法じゃないでしょうか。

「販促経費を十分の一に減らしてお客様が増え続けている焼鳥店」
の実例の一端を・・・

この店の店主は、3つの仮説を立ててから営業活動を行うといいと学んだ。
一、理想とするお客様を決める。
二、差別化できる商品・サービスを打ち出す。
三、営業地域を絞り、接触回数をふやす。
仮説を立てるには、今来ていただいているお客様の中から理想とするお客様を決めて取材することから始めた。そうすることによって、他社との差別化を打ち出しやすくなります。

詳しい内容は、<http://tomoki-mna.com> を参照下さい。

八月のお休み

四、十一、十五、十八、二十五
今月はお盆休みがございます。

混雑も見込まれますし、仕入れ品に関しては、
もっと早い時期に休みにはいります。

早めのご対応お願いいたします。

電話は九時から十七時三十分まで

それ以外の時間は留守番電話がお受けします。