

わらなかったそうです。そこで、帽子やジーパン、赤い服を着せた親を“人生で初めて褒めた”ところその気になり、お揃いの洋服で仲良く肩を並べる営業スタイルが話題に、するとお客が「マスターに負けないように赤を着てきたよ」と話題の内容も変わってきたそうです。先代を変えたところお客も変わり、それに伴って先代の売上げも上がってきてお店が変わったという。



技術は折り紙つきで頭皮マッサージなどのサービスの差別化、会話には笑顔と笑いがあふれ、顧客のカルテを管理、チラシはパソコンでは作ることが難しい味のある手作り、先代と日を分けて50枚ずつ（合計枚数1万枚）配布したところ、せいぜい0.1%の反応があれば良しとされる現代において6%程の反応があったそうです。12月には先代をサンタクロス仕立てに着飾りTV放送をされたり、お店の外のバイクを電飾で装飾、facebookの活用など日夜工夫をかかさない。佑一さんが帰ってきてから、お店の売上げが4倍になったというから驚きだ。



中小企業診断士の
中澤俊成さん

最後に創業者クラブ会員（岩村田こてさんね2階に創業）でアドバイザーを担当して頂いている、(株)マネジメント・リライアンス代表取締役で中小企業診断士の中澤俊成さんに総括をしていただき、「両者とも、経営者の生き様とも言える経営理念がしっかりしていて、事業領域(勝負する土俵)がしっかり明確になっている。その上、とがったプロモーション(販売戦略)が的確にかつ、低コストでうまく循環しており情報発信が集客につながっている」とその経営手腕に大絶賛されました。参加した(株)ドリームカープロデュース和田さんは「まだまだ自分甘いつて!と痛感しました。もっと精進したいです」と気持ちを新たにしました。

創業者クラブでは、創業後5年未満の経営者を随時募集中です（電話62-2520）。創業から5年以内が目安となる安定化までのトータル的な経営支援やフォローアップをし、事業継続率を高め地域に貢献できる企業を育成することを目指します。

※佐久地域に志や想いを同じくして創業した5年未満の創業者を対象に、創業から5年以内が目安となる安定化までのトータル的な経営支援やフォローアップをすることで、事業継続率を高め地域に貢献できる企業を目指すことを目的に創設されたクラブ

佐久水道企業団の協力で **びんころ水道完成**



成田山山門前の、びんころ地蔵。この隣に昔ながらの手押しポンプが登場し、参拝者に佐久のおいしい水を提供している。手押しポンプの設置にあたっては、佐久水道企業団や地元企業の協力を得た。

のぞわ商店街振興組合の小林進理事長は、「佐久は水もおいしく空気も澄んでいて、とても良い環境である。その環境で育った食物のおかげで私たちは健康で長生きできる。今後も長寿の町を全国にアピールしていきたい。」と話していた。

ずっと「幸せ」であってくださいなね...
母より

信頼と伝統...人形工房
株式会社 **ガンキュー**

佐久総本店 佐久市野沢39 TEL.0267-62-3900
長野店 松本店 諏訪店 飯田店 甲府店 久楽町 久楽軽井沢 新館工房 久楽工房