

###name1###様

先週「その宿の良さを漫画で表現した冊子」が完成しました。

我ながらよく出来ていると想いましたが、それ以上に、アドバイス支援先の社長夫妻はもちろん、漫画にも登場してもらった全スタッフの皆様が楽しんで使ってくれそうなのが一番嬉しいです。

ホームページも先月フルリニューアル。

マンガと合わせて、最高のパフォーマンスを発揮するでしょう。

<http://gozu-yumotokan.com/>

いつも、ありがとうございます。

★—————★

売上アップ実践メルマガ（無料）「イキのいいネタ」プレゼント

◆宿泊経営30秒ノウハウチャージ◆（週1回以上配信）

<http://www.kanpai-kanpai.com>

第21号

☆—————☆

※配信停止はこちらです。

<http://1lejud.com/d.php?t=###tourokuid###&m=###mail###>

ホテル旅館オーナー、支配人、予約担当者、営業マン、そして女将さんなど、宿泊産業に携わる方なら誰でも無料登録いただけます。

集客のこと、営業のこと、館内演出のこと、温泉のこと、後継者のこと、社員教育のこと、パンフレットなどツールのこと、メディア選定のこと、宿泊料金のこと、業界全般のこと等。

30秒でチャージできるメイン記事が目玉です。

【目次】

1、＜30秒記事＞ 世界は新しいターンに入るらしい。

2、＜追記コメント＞

「大手コンサル会社が立てた事業計画の3倍売れた！」

3、【 編集後記 】「続・最も頼りになる人に会いたかったら」

1、＜30秒記事＞ 世界は新しいターンに入るらしい。

かの船井幸雄さんはじめ、
いろいろな人が異口同音に言っていますが、

2012年を境として、
世界は新しいターンに入るらしいのです。

頑張る時代から、あるがままの時代。
忘れていた時代から、思い出す時代。

何を思い出すか？
それは、自分が「ブラフマン」であること。

50億年周期ってことだから壮大ですね～。

2、＜追記コメント＞

「大手コンサル会社が立てた事業計画の3倍売れた！」

ウィキペディアによると、

「ブラフマン (Brahman) は、ヒンドゥー教またはインド哲学における宇宙の根本原理。自己の中心であるアートマンは、ブラフマンと同一（等価）であるとされる（梵我一如）」

となっけていますね。

仏教で言うところの「梵天（ぼんてん）」です。

すべての人が、元々はブラフマンだったってんですから、心理学で言う「深層心理の奥の奥で全世界の人はつながっている」という考え方にも通じるのでしょうか？

ま〜、僕には知る由もなく・・・(^_^;)。

いずれ、足りなくて追い求める時代から、他者との比較じゃない自分の思うままの時代へ移行するということは確かに感じます。

そして、うまくターンできる人とできない人では、精神的ゆとりも、経済的ゆとりも、違ってくる、ということも。

そのターンのサポート、その人がうまくターンできるようお手伝いするのも、僕の役割のような気がしています。

人を癒すことで、僕は癒されますしね。

さて、鍛錬塾の皆様には、すでに今月号のインタビューCDをお送りしているのですが、今回は、上記のような話題だったのでした〜。

商業施設企画設計 加藤洋昭

〜商業施設の設計も、生き様と在り様〜

「大手コンサル会社が立てた事業計画の3倍売れた！」

非常にマニアックなインタビューになりましたが、業績改善、店舗リニューアルを専門としての実績と抱負仙台市を中心に、お客様に喜ばれるより良い店舗を作って201件の加藤洋昭氏へのインタビューは、マイノリティーの面白さでした。

彼は松尾とも既知、7年来のおつきあいをしている間柄です。

「デザインで幸せになれるお店づくり」が信条。

さらに今回は、加藤氏が2008年の夏に制作した「赤字店舗が95%の確率で業績を改善する方法」小冊子を、加藤氏のご好意により「同梱」させていただきました。

わずか8か月で地域ナンバーワンになった圧倒的な繁盛店事例を元に、崖っぷちからのスタート、後は一步も引けない状況での思いをすべてにぶちあてて成功した、そのエッセンスが収められています。

以下、インタビューの怪しい抜粋(^_^)

【加藤】

加藤洋昭というダイヤモンドがあったということを見つめていいんだよ。要するに、何て言えばいいのかな。思い出す時代っていうんですかね。

【松尾】

今まで忘れてたんだ、と。

【加藤】

そうです。だから、外的要因で忘れるようにされてきたって言った方がいいかもしれません。でも、その外的要因が2012年っていうあたりで、もういいよ、と。

【松尾】

まあ、やや3年、2年半後ぐらいですかね。

【加藤】

そうですね。もういいよ、と。ひどい話ですよ（笑）。
もういいよ、って言う訳ですよ。
じゃあ次は、その煤を塗っちゃったダイヤを磨いてください、と。

そうすると各々には1万カラットのダイヤが煌々と輝いてますよ、
と。そのダイヤの中には、

あなたのしたいこと、
あなたの得たい夢、
あなたが遊びたいこと、
あなたが忘れていた楽しさ、
あなたの忘れていた感情、
あなたの求めているかみさん、
あなたの求めている家族、
私の欲しいフェラーリ、
私の欲しい湖畔が見える別荘は、

全てあなたの中にあるんですよ、ということをお出ししていいよ、
って言われるわけですね。

時代はやはり2012年なのか、2013年なのか、今という時代
が必要なんだから、とにかくこの時代を乗り越えて、次の「在り
方」という時代に生きていけるといふ、もう今、喜びでいっぱいだ
な、と。

(怪しい抜粋、以上です)

僕も、あなたも、ブラフマン〜、なんですかね？

先週も書きましたが、我ながら気に入ったフレーズなので今週も。

「最も頼りになる人に会いたかったら
鏡の前に立てばいい。」

そう、

一番頼りになる人は、
あなた自身です。

今までやってきたこと、
これからやろうとしていること、

その行動とビジョンの実現において、
一番頼りになるのは自分自身です。

そうした情熱と気概を持った「あなただからこそ」、
あなたに好感を持ち、あなたを助けてくれる人が
きっとたくさん現れます。

ううむ。

自分自信に言い聞かせてますね(^_^;)。

本メルマガの良かった点などの感想をいただけますと、
とても励みになります。 km@kanpai-kanpai.com

「心あたたかきは、万能なり」
そんな方のお手伝いがしたいです。

【仙台駅前事務所】

〒980-0021 宮城県仙台市青葉区中央4丁目8-15

TEL 022-343-5011 FAX 022-395-5421

モバイル 090-9535-9907

E-mail : km@kanpai-kanpai.com

<http://www.kanpai-kanpai.com>

○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○

■「旅館ホテル販促鍛錬塾」

<http://www.kanpai-kanpai.com/service02.html>

■月々の1万円の価値を最大化するため

「まずは泊まらせていただいて、
じっくり話しをしましょうパック」

<http://www.kanpai-kanpai.com/service02.html#04>

■客室在庫や複数サイト運営一元管理

<http://www.kanpai-kanpai.com/service04.html>

■WEBデザイン制作

<http://www.kanpai-kanpai.com/service05.html>

■個別訪問アドバイス業務

<http://www.kanpai-kanpai.com/service07.html>

こんなあなたなら、是非！旅館ホテル販促鍛錬塾へ

- ・ 幸せの本質は人から感謝されることであると感じるあなた。
- ・ 目に映る人たちすべての「笑顔を守りたい」と願うあなた。
- ・ 思ったことを実際に行動に移し続けることのできるあなた。

緊急に面談でのアドバイスが必要な場合は、以下をご検討ください。

<http://www.kanpai-kanpai.com/service02.html#04>

<http://www.kanpai-kanpai.com/service07.html>