



良客万来通信

発行者：良客万来広告工房 代表 鈴木光治
 (旧屋号：鈴木DMライター事務所)
 〒553-0003
 大阪市福島区福島4-6-2
 吉川産業ビル 206号
 電話(携帯)：080-2434-5395
 メール：info@kyoukan-copy.com
 URL：https://kyoukan-copy.com



2023年のスタートダッシュは、まずこの本を読んでから

どうも、ご無沙汰しております。

今月号も良客万来通信”名物?”の、本の紹介からスタートです。特に真面目な経営者さんだけにお勧めする、有名出版社から世に放たれた、1000円ちょっとで買える中身のとっても濃い、真面目な本です。

なぜ、真面目な経営者さんにだけお勧めするかと言えば、この本は「末永く愉しくご商売を続けていくには?」と、真面目に誠実にご商売に向き合う経営者様しか価値を感じてもらえないし、興味を示さないと考えたからです。

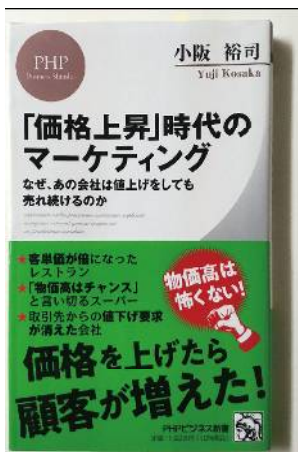
↓『えッ?価格を上げたら顧客が増えた』って?マジかよ? どういうことだッ!??』

大変申し訳ございません。

紹介文を書くスペースがなくなったので、代わりに本の写真を載せておきます。

実は、下手に私が紹介文を書くよりも写真を載せる方が、この本の価値が伝わるかも・・・なんて思ったのです。真面目な社長さんなら、この3枚の写真だけで気になって仕方がないはず。・・・だから手抜きじゃないのです。

ではこの本が、あなたのこれからのご商売のお役に立てれば幸いです。



表紙



そで



裏表紙

「価格上昇」時代の
 マーケティング
 小坂裕司 著
 PHPビジネス新書
 紙の本1023円(税込み)
 アマゾンでKindle版あり
 792円(税込み)

【良客万来広告工房のロゴマーク】



良客万来広告工房と
関わりのある全ての人

招き猫ちゃんのように
人とお金を引き寄せて、
えびす様のようにニコニコと、
そして、ブタさんのように
まるまると豊かなご商売と人生を。

【良客万来通信】発行者



良客万来広告工房
代表の鈴木光治です。

【発行者からひとこと】

「なぜ、あなたから買わなければいけないの?」を
「あなたから買いたい」へ。
広告の読み手が、売り手に対して「この"人"
から買いたい」「まずは、この"人"がいるこの会社
に問合せをしたい」・・・そんな「ワクワク」した良い
感情"を持ってもらい、そしてお問合せやアポイント・来店など、売り手が望む行動へと促す広告作り
を目指しています。



この本、面白いのだ。・・・まだ読んでないから知らんけど。

実はこの本、買ったばかりで、まだ読んでいないのだ。

なぜ、まだ読んでもないのに「この本、面白いのだ」と言い切るのかというと理由があるのだ。

それは、前作を読んで面白かったからだ。読みだしたら面白くてグイグイと最後まで一気に読んでしまったからだ。だからこの新作もきっと面白いはずだ、と半分決めつけたのだ。

でも、まだ読んでいない以上、半分は自信がないからタイトルが『この本、面白いのだ・・・まだ読んでないから知らんけど』にしたのだ。それはお許し願いたいのだ。

この本は前作『赤ずきん、旅の途中で死体と出会う』に続く2作目。

物語の基本的な筋書きは前作と同じ。

ざっくり言うと、赤ずきんが、出かけた先で次々と事件に遭ってしまうのだ。それは誰もがよく知る童話の世界。

その童話の世界を赤ずきんは推理をしながらトリックを見破り、見事事件を解決する。そしてまた次の事件に・・・

と、こんな感じで展開していくミステリー小説。

次々と事件を解決していく”名探偵赤ずきん”の活躍をお楽しみ下さい。

もし、興味があれば、息抜きにどうぞ。



青柳 碧人 著 双葉社 刊
単行本 1540円

実は私、このシリーズのイラストが大好きなのだ

※この本に興味を持たれた方はアマゾンの紹介文も読んで下さいね

気になる前作はこちら



青柳 碧人 著 双葉社 刊
単行本 1485円
kindle 767円
文庫本(770円)もあり

『知らんけど』が2022年の流行語大賞にノミネート

このことを知った時、「えっ？いまさら何を？」と思ったのだ。ずっと前から普段の何気ない会話に使っている言葉だから。

それもそのはず。ウィキペディアによれば”『知らんけど』は、日本の近畿方言（関西弁）で使われる言葉の一つ。自分の発言したそのことに確証が持てない会話の結びに用いる”とある。

それが流行語大賞にノミネートされたのは、東京の高校生にも使われ出したからなのだ。なんと、高校生が選ぶ流行語ランキングで1位の「しんどw」2位の「だるう」に次いで堂々3位なのだ。（2020夏 出典：渋谷トレンドサーチより）

そんなわけで、今回、買っただけでまだ読んでいない本（前作は確かに面白かったが、新作は面白いかどうか確証が持てない本）の紹介文に使ったのだ。

私は、こんなゆるい言葉が全国的に流行るのは大歓迎なのだ。



それにしても『鬼滅の刃』はスゴイのだ。

先月、テレビで、映画版『鬼滅の刃・無限列車編』を放映していましたね。実は私、この映画を観て、あらためて『鬼滅の刃』はスゴイと思ったのです。

なぜ、スゴイのかというと、その理由は2つ。

まず1つ目は、劇中で鬼が語ったこのセリフです。気づいた方もいるかもしれませんが、このセリフ・・・

「人間の原動力は心だ、精神だ。精神の核を破壊すればいいんだよ。殺すのも簡単。人間の心なんてみんな同じ。ガラス細工みたいに脆くて弱いんだから」

今、世の中で政治問題にもなっているアレって、まさにこのことですよね。

不幸に襲われ、何かにすがりたいと必死にもがき苦しんでいる人の弱身につけこみます。

どうしようもない不幸に襲われた人に対して、その弱みにつけ込んでマインド・コントロールをかけて心を破壊してしまえば、あとは施術者の言いなりのATMと化してしまいます。

あっという間に、せっかく今まで築き上げた全財産を何の疑問を感じることなく、簡単に差し出してしまいます。そして家庭崩壊です。殺人事件も起きました。

恐ろしや、恐ろしや・・・です。まさに血も涙もない知能犯の鬼の所業です。

私、アニメってあんまり観ないのでよくわかりませんが、子ども向けに作ったアニメでも今はここまで言うんですね。スゴイです。

このアニメを観た子供たちは、将来どんな逆境に陥っても誘惑に惑わされない、主役の剣士たちのような強い心を持った大人になって欲しいものです。



弱身につけ込み、脳みそを支配するマインドコントロールは怖いのだ

そして2つ目は、登場人物それぞれの背景にあるストーリーをしっかりと語っていることです。

剣士たちはもちろん、憎たらしい鬼たちも、です。「なぜ、剣士になったのか？」その背景にあるそれぞれのストーリーがあるからこそ、鬼に立ち向かう剣士たちを応援したくなります。

一方鬼たちも「なぜ、鬼になったのか？」その鬼になった背景のストーリーを語ることで、最後には剣士たちに退治されてしまう血も涙もないどんな非道な鬼たちにも、読み手は、憐れみや悲しさ・同情・共感さえも感じさせてしまうのです。

ここまでは、アニメや映画やテレビドラマといった、鑑賞者の感情移入を狙った、物語が練りに練られたフィクションでのストーリーのお話。

これから先は、私たちのようなリアルな生身の人間の生き様を語る、ノンフィクションのストーリーのお話です。

私が魅了されたリアルな人の生き様を語る番組に『プロフェッショナル・仕事の流儀』があります。

このストーリーに登場するのは、今はその道の第一人者です。しかし、実はダメダメでカッコ悪かった恥ずかしい過去がある、そんな人達です。

落ちこぼれや人見知りといったコンプレックスの塊だったり、何をしていたかわからずに定職に就かずにいたり、親の仕事を継いだものの一直線に事業を傾けさせたり・・・などなど、それぞれが、その人でしか語れないどん底時代を経験しています。

主人公たちは、最低最悪などどん底時代を抜け出そうと必死でもがき苦しみ続ける中、何らかのきっかけや気づきを得て、一念発起します。

そして、自分だけの仕事の流儀（仕事の在り方）に辿り着き、その流儀を貫くことで人生が好転し、その道の第一人者となった”今”があります。

そして番組の最後には”これから何をを目指すのか”や”その流儀とは何か”が語られる、・・・という具合に番組が進行します。



良客万来通信



どうしようもないどん底の中で自分だけの仕事の在り方（流儀）を掴み、その流儀を貫くことで人生が好転していく、生身の人間のストーリー。

観終わった後は余韻というか、その主人公の事が印象に残ります。

特に食べ物屋のオーナーさんが主人公の時は「この人がいるお店に、一度は食べに行ってみたいな」と番組を観るたびに思うのですが、それは決して私だけではないと思うのです。

ここまでで何を言いたいのかというと、ストーリーは人の心を動かす、ということです。それは物語の展開が練りに練られたアニメや映画、ドラマといったフィクションの作品に限りません。ノンフィクションでも同じです。

どんな商売にも価値があります。

それは商品やサービスはもちろんですが、その背景にある”人”にも価値があるはずです。

「なぜ、その商売を始めたのか?」「どんな想いで日々お仕事をしているのか?」といったあなたの想いや、背景にあるストーリーは、同じ商売でも人それぞれ違う”あなただけの価値”なのです。だから、

その”人の価値”も、商品やサービスと同じように力を入れて語るべきなのです。

その人の価値を語るホームページのコンテンツは、代表あいさつです。

しかし、その”人の価値”が伝わって来ない、ありきたりな代表あいさつがなんと多い事でしょう。

あなたのライバルの代表あいさつを読んでみて下さい。もしライバルがありがたき代表あいさつだったら、先手を打ちましょう。これは、少しでもあなたが選ばれるためのコンテンツ作りです。決して無駄な事ではありません。

良客万来広告工房では、私が魅せられた『プロフェッショナル・仕事の流儀』で語られるストーリーをお手本に、あなたの想いやストーリーを語ります。

ご興味を持たれた方は、是非ホームページをご覧ください。

<https://kyoukan-copy.com> へどうぞお越し下さい

編集後記

実は私、去年はアトピーが激悪化したのだ。頭のとっぺんから足の指先まで全身が湿疹だらけ。かゆいし痛いし、おまけに血と汁でもうグチョグチョ…。精神的にもかなりまいったのだ。町医者から「今は大きな病院でしか処方できない良い薬があるけど、大病院に行ってみたらどう?」と言われ、すがるような思いで大病院に行ったところ・・・なんと嘘みたいに治り始めたのだ。

それにしてもスゴイ薬なのだ。今までの苦しみは何だったのだ! バンザイ・バンザイ・バンザイ、万歳三唱なのだ! やっぱり、健康あっての人生・仕事なのだ。そんなわけで、思うように活動出来なかったアトピーの苦しみからようやく解放されたのだ。今年は、とにかく頑張るしかないのだ。では皆様、健康と笑顔あふれる良い1年を!



見る方も買う方も共にワクワクさせる広告屋

良客万来広告工房 代表 鈴木光治
(旧屋号: 鈴木DMライター事務所)

〒553-0003 大阪市福島区福島4丁目6-2
吉川産業ビル206号室

ホームページ: <https://kyoukan-copy.com>

メール: info@kyoukan-copy.com

携帯電話: 080-2434-5395

※お電話に出られない事が多いので、お問い合わせ等はメールで頂ければ大変助かります。



定休日: 土曜日・日曜日・祝祭日
営業時間: 朝6時30分~15時
近隣の方なら、営業時間前の朝の爽やかな時間に打合せが出来ます。



JR東西線新福島駅
3号出口から歩いて3分です。



玄関が2つありますので、右側の吉川産業ビルの玄関からお入りください。2階に上がって、右側に当事務所があります。



【良客万来通信】は、お名刺を頂いた方などで縁の出来た方にお届けしています。

不要の方は、大変お手数ですが、弊所ホームページ (<https://kyoukan-copy.com>) に、購読解除専用メールフォームを設けています。このメールフォームよりお知らせください。