

ニュースレターでお店・会社・営業が良くなる！？

令和5年6月1日

作成者 大島健作

(島根県雲南市)

はじめに	2 頁
私の紹介	
ニュースレターの現状について	
ニュースレターって何ですか？	3 頁
ニュースレターでお店・会社・営業が良くなる！	
ニュースレターの作り方	4 頁
ニュースレターの効果	5 頁
あなたの代わりに営業をしてくれる〇〇通信	
ハガキ名刺っていかがですか！	6 頁
元気ニュースレター研究会	7 頁
ニュースレター元気セミナーのご案内	8 頁
大島健作の自己紹介（ハガキ名刺）	9 頁
大島健作の元気便り	10 頁～22 頁
【元気の意味とは何ですか？】	【もしも私が営業マンだったら！】
【高校時代にやっていたことが、今につながっている】	
【誰もやったことがないことは、やってみないと分からない】	
【名前を付けることで・・・】	【相乗効果をアピール】
【楽しみを提供するニュースレター】	【いつでもスタンバイ】
【ニュースレターの利点・意義・真髓を世の中に広めたい！】	
【心に描いたことは必ず実現する】	【台風～ニュースレター】
【私の路線は私自身で変えられる】	【まずは私がリーダーに】
【あらゆる場面に使えるニュースレター】	他
終わりに・元気便りについて	23 頁

【はじめに】 このレポートはニュースレターに関することを、私なりに私の考えを中心に書いてみました。まだまだ極めている段階ではないのですが、ご参考になれば幸いです。

今までニュースレターを全く知らなかった方にとっては、新たな発見や良いきっかけになれば、既に作られている方には更に上質なレターを作られる契機と、会社とは別に個人のニュースレターによる営業力のアップになれば嬉しいです。このレポートを発行することで、私の新たな展開が始まることも期待しています。

【私の紹介】 両親が築いた建材店の2代目として40年建材の仕事をしてきましたが、私の力不足で平成28年12月に店を無くしました。私は元々新しい物好きで行動力もあり、様々な新しい取組をしたので山陰経済ウィークリーに5回も掲載され、変わった建材店として見られたようです。

今は、過去にとらわれず、過去の反省を活かして前向きに歩んでいます。今後は、お店や会社の発展につながるお手伝いをライフワークにしたいです。

私は昔から書くことが好きで、建材店時代には情報誌（その頃はニュースレターという言葉を知りませんでした）や小冊子（別名ガイドブック）をたくさん作りました。今この時に、ニュースレターを通して皆様のお役に立つ人生をスタートしたいと思っています。ことをとても感慨深く思っています。（9頁に自己紹介あり）

【ニュースレターの現状について】 まだまだその認知度と関心度は低く、ニッチな存在だと思いますが、ニュースレターで大きな成果を上げておられるお店や会社はたくさんあると思います。

【ニュースレターって何ですか？】 広い意味で言うと、新聞や地域・学校からのお知らせもニュースレターです。その反対は世の中の多数である売込チラシやセールスレターです。売込チラシの良い点は即効性がある反面、多くの方に配布するのでコスト高になる場合もあります。ニュースレターは一度お客様になられた方を固定客（ファン）にするための1つの方法と言われ、売込の極めて少ない「ひとり新聞」とも呼ばれています。

営業の上手な人は、相手の知りたい情報を提供して話を盛り上げ、最後に少しだけ商品の話をして商談を成立させますが、このスタイルがニュースレターの性格に近いと思います。商品の情報のみのチラシに比べて、その商品が出来るまでの苦労話や物語など、人の情報も入っているのがニュースレターだと思います。

【ニュースレターでお店・会社・営業が良くなる！】 良くなるは具体的に言うと「業績が上がった」「既存のお客様との関係がより良好になった」「新規のお客さまからの問い合わせが増えて新しい取引が始まった」「社内の雰囲気良くなった」「知名度が上がった」「営業マンのスキルが上がった」「営業活動の質が良くなり活気が生まれた」など、他にも様々あると思います。

さて、良くなる・良くするためには何が必要なのでしょう？時代の流れを読んで新しいモノ・コトにチャレンジする、自分の店会社の良い点と弱点を常に確認する、などをあげてみましたが他にもたくさんあると思います。

私も前職の建材店時代、様々な勉強会に参加して会社を良くする方法を模索しました。そうした中、情報誌を作ることが営業活動に良い効果をもたらすと教えてもらい、早速に「夢通信」という名のものを作り工務店さんに配布していました。

「**営業の秘訣**」はお客様と親しくなることだと思えます。多くの人が親しい人に相談をして、親しい人から物を買いますね。同じ買うならお気に入りのあの人から買いたいと思ってもらえる時、お客様はあなたのファンになっています。

そんな人がどんどん増えたら成績も上がり、結果的にお店や会社の発展に大きく貢献します。当然モチベーションもあがります。

そうした理想的な状況を作れる方法の1つのニュースレターは、**営業ツールの中でもかなり優秀な存在**であると言われていています。ニュースレターは、通常の売込チラシに較べると即効性は劣るかもしれませんが、「良くする」「良くなる」ための貴重な戦力ではないかと思えます。

【**ニュースレターの作り方**】は自分で作るか人に頼むかのどちらかになります。世の中にはニュースレターの作成会社もあります。自分で作れば達成感はあるし、モチベーションもあがります。又、お金もかからないので継続できます。

「自分で作る」ポイントになるのがニュースレターの内容ですが、ハードルを下げればよいと思えます。分かりやすく言えば専門的なことを省いてもいいのです。もちろん入れてもいいのですが。例えば工務店さんのニュースレターで多いのが、様々な家づくり情報なのですが、今は、ネットで多くのことが調べられますね。

お客様が真に知りたいのは何なのでしょう？その中の1つに、お店や会社の生の情報があると思えます。経営者はどんな人で、スタッフの方はどんな人、そこから、このお店に行ってみよう、この会社に頼んでみようという方もあるかもしれません。A社にしようかB社にしようか迷われた時に決め手になるのが「人」の

場合もあります。

建材店時代に書いていた「元気便り」は私が結構に自分をさらけ出していたので、割と読まれていたようです。人は他人の生の情報に興味を持つのです。そして、心惹かれると文章を真剣に読み、感動感銘します。ニュースレターに自分自身のこと、例えば考えや出来事などを書くと、親しみを持ってもらえることがあります。うまくいったことよりも、失敗したことを書くと安心感を持たれ、「この人正直だなあ」と思ってもらえるかもしれません。

とりあえず作ってみて、周囲の意見を聞きながら少しずつ進化すればいいのです。きっと、自分のお店・会社にふさわしいものになると思います。(ウェブに更に詳しいことを書いています。)

【ニュースレターの効果】は様々あります。配布先は新規や既存のお客様、同僚・上司・取引先・家族・友人などたくさんあるのですが、自分の情報(考え・思い・出来事・感動したこと・嬉しかったこと・うまくいった事・失敗した事他)を紙に書いて人に伝えると、もしかして今までとは違った現象が生まれるかもしれません。例えば、営業活動に新たな活気が生まれた、人間関係が以前より良くなった、自分のやる気が上がったなど、結果として店・会社・営業に良い影響を与えるのです。

【あなたの代わりに営業をしてくれる〇〇通信】元々、私は気が弱くて、営業に向いているとは言えませんでした。断られるのを恐れて人をお願いするのが苦手なタイプでした。それでも、前職の建材店では営業をしないといけず、重い足取りをしたものです。一度、人と親しくなればしめたものです。人間関係ができれば、後は楽になりスイスイ行きますね。

その親しくなる方法の1つが、ニュースレターを通して自分を知ってもらうことだと思います。大事なのはいい格好せずに、ある程度自分をさらけ出すことです。ずっこけたり、笑われるようなことを書くと意外に反応が良いです。

割と簡単に作れる〇〇通信がハガキサイズのポストカードです。表面は、イベント等のお知らせなどを書き、上部に空白スペースを作り、手書きメッセージや郵送の場合は宛名を書きます。

裏面は自分の紹介や最近の出来事などを書くと、〇〇通信になります。あるいは、すべてをプロフィールにされてもいいですね。作るだけでも楽しくなりますよ。いろいろ工夫してやれば良いと思います。なお、〇〇の中には自分の名前を入れてみて下さい。

〇〇通信は、いろいろな場面で使えると思います。

お客様を訪問して留守だった時、先方が忙しくて十分な時間が取れなかった時、お願いごとが中々口に出せない時、あなたが心をこめて作成した〇〇通信が、あなたの代わりに営業をしてくれることでしょう。

「ハガキ名刺っていかがですか！」

ポストカードはハガキサイズなので切手を貼ってもいいし、手渡しもOKです。何かを伝えたい時、自分自身を相手に知ってもらう場合にも使えますね。名刺には限られた情報しか入らないので（例外もありますが）ハガキ名刺なんてどうでしょうか。

そんなハガキ名刺の発想を持っていなかった建材店時代は、両面の名刺を作っていました。裏に趣味とか出身校や年齢など自分の

情報を書いていたのです。自分を知ってもらうことで、相手の方と親しくなることができると思います。ハガキは名刺と違い印刷もコピーも簡単にできるので便利ですね。

この機会に、一度ハガキ名刺を作ってみられませんか。営業にもきっと使えると思います。営業訪問して留守だった時に、ハガキ名刺に何かの連絡やお願い等のメッセージを空欄に書いてポストに入れたり、または事務員さんに渡すとインパクトありますよ。

ハガキは封書の手紙と違ってオープンなので、他の人が読まれて思わぬ効果が生まれることもあることでしょう。8頁9頁に私のハガキ名刺を載せています。実はハガキ名刺の言葉は私が作ったのです。多くの方のハガキ名刺が集まれば「ハガキ名刺帳」を作っても面白いと思います。

【元氣ニュースレター研究会】

ニュースレターは新聞や地域からのお知らせ他、身の回りに溢れています。自らから発信する人は少ないように思われます。お店や会社や営業のお仕事をされている方のお役立ちだけでなく、ニュースレターには、人生をより幸せにする可能性があるのではと思います。どうか、この絶好の機会に、ニュースレターに興味と関心を持たれませんか！何かの行動や考えを強要することなどは一切無く、自由で楽しい会を目指します。

「ニュースレター研究会のご案内」

- 活動内容 セミナー・交流会開催、啓蒙PR活動 他。
- 参加費 1000円 以後の出費はありません。
- 申込方法 サイト、電話、郵便他にてお願いします。

○支払方法 申込後に資料、粗品、振込先案内を送付します。
(粗品は“幸せを呼ぶおひさまセット”)

○会員特典 お便り、ニュースレターをサイトに掲載。その他、セミナーを開催できるリーダーになれます。ウェブサイト内でのオンラインセミナーや、当研究会に依頼のあったセミナーの講師をして頂き、報酬を得ることができます。(リーダーになる方法・手順はウェブにて)リーダー登録費 1000 円、年会費 1000 円です。

1000円1000人プロジェクト

まずは会員 1000 人達成を目指します。1000 は千羽鶴 1000 日修業 他いい数字で私の初試みです。達成の折には記念誌を無料進呈します。次のステップは 1 万人、地域や職種別のグループが生まれ、会員同士の交流が盛んになることを願います。(令和 5 年 3 月記)

【ニュースレター元気セミナーのご案内】

ニュースレターをその場で作り体験してもらい、「なんだ簡単に作れるんだ」「面白いな」「よし次はこんなのを作ってみよう」などの感想を頂けるような内容を目指します。参加者のご意見やご質問、発表の時間もたくさん取り、盛り上がる内容にしたいと考えています。是非とも、今後のあなたの大きな発展につながる可能性のある元気セミナーをご検討下さい。

○内容 概要・ハガキ名刺他作成・発表他 所要時間約100分

○日時・場所 ご希望の日時と場所に伺います。

○参加費 お 1 人 2 8 0 0 円 最低開催人数 4 名、交通費別途。

○申込とお問合せ メールか電話にて。

○お願い 事前に、このレポートを参加者の皆様に一読して頂きますと大変に喜びます。なお、レポートはサイト内の情報館からダウンロード印刷ができます。

元気ニューズレター研究会 お役立ち屋 大島健作

〒699-1221 島根県雲南市大東町飯田53-4 090-8996-0850

Eメール kensaku.ohshima@gmail.com

【大島健作の自己紹介（ハガキ名刺）】 2023年6月現在

昭和28年7月生まれの69歳です。



『現在の仕事』 元気ニューズレター研究会 お役立ち屋。

「幸せを呼ぶおひさまショップ」1昨年9月オープン。
その他、コンビニなどで仕事をしています。

『趣味』 大東中学・大東高校ではバレーボール部に所属、50歳から始めたソフトバレーに熱中したのですが、今は休憩中。スキーゴルフと共に再開したいです。

『経験は財産です』 40年間の建材店の仕事の後に、フリーターとなり様々な仕事を経験したので、それらを今後活かしたいです。

『いいところ』 笑顔・アイデア・行動力・チャレンジ精神

『好きな歌手』 ZARD・チューブ

『日課』 スクワット30回・朝晩ワンコの散歩・元気便りの発信

『未来予報』 以下はあくまでも予報です。

令和6年 元気ニューズレター研究会会員が1000人になった。

研究会の支部が全国各地、あるいは職種別に生まれ始め、支部の名前を「おひさまクラブ」と名付けた。

- 元気ニューズレター研究会を法人にした。
- 7年 セミナー受講者1000人を達成した。
お役立ち屋のネットワークをスタートした。
- 8年 会員から届いた記事を基に冊子「1000円の奇跡」を発行。
- 9年 全都道府県でセミナーを開催、全国制覇を達成した。
- 10年 NSLセミナーが開催できるリーダーが1000人になった。
お役立ち屋が全国に1000人できた。
- 11年 おひさまクラブが1000出来た。
- 12年 島根県で研究会の全国大会を開催、1000人が参加した。
- 13年 「ガイアの夜明け」「情熱大陸」に出演した。(笑)
- 14年 80歳を前として学校でのセミナーが主体となった。
- 15年 元気ニューズレター研究会のワークスペース「おひさま館」が完成した。

【元気の意味とは何ですか？】

2020年10月8日

元気便りを今日から書いてみます。平成18年の8月から10年間毎日書いていました。建材店の仕事のことから始まり、日々の出来事や自分の考え思いをできるだけリアルに書いたのも、皆さん興味を持って読まれたようです。その元気便りをまた書いてみることになりました。

さて、私は父が築いた建材店を平成28年12月に潰してしまい、以後フリーターになりました。63歳の時です。建材店の親父として一生を終えると思っていたのに、それは想定外のことでした。今現在は新聞配達・ピザ屋の店員・コンビニの店員をしています。今は、あまり束縛もされず、割と自由に生きています。

人生は自分の考えで作るとも言われますが、様々な出会いや出来事に左右されることもあります。私は高校3年生の夏休みに大阪

の先生に「一隅を照らす」という言葉を教えていただき、決めていた進路を変更して父の跡継ぎをすることにしました。

数年前には京都の先生に「元気」の意味を教えてくださいました。一般的に勢いがいい、健康の意味とされますが、「元」は神様のような天地創造の存在で、その方の意志が「気」だそうです。つまり「元気」は使命や志などの奥深い意味があるのですね。

何気なく「元気」の言葉から「元気便り」としていたので、大変驚いたと同時に、とても嬉しかったです。なお、正式には「元気」が正しいそうです。

毎日書くことにより、いったいどんな効果があるのか分かりませんが、まずは自分自身が元気になるのは建材店時代に知りました。できれば、読まれた方が元気になるような記事を書ければいいなと思っている今日この頃です。（大島健作の元気便り）

【もしも私が営業マンだったら！】

2022年1月19日

私は思っていることをストレートに言えないようです。40年間、建材の仕事をしたのですが、「買って下さい」の言葉がすぐには出ませんでした。断られるのが怖かったのでしょうか？

さて、思わぬ物が出てきたため、従来の訪問営業の形が減少した中、ニュースレターは今後益々、関心が寄せられるのではないかと私は思います。もしも私が営業マンだったら、ニュースレターを多いに活用しますね。

例えば、100人のお得意様（お店・会社・人）にハガキを出すのです。裏面は印刷で、自分のことを書きます。最近の出来事（面

白かったこと、驚いたこと、失敗したこと) その他、何でもいいのです。自己紹介を入れるとハガキ名刺になりますね。

表面は手書きで住所と名前とメッセージなどを書きます。感謝の気持ち、お知らせやお願いでもいいと思います。ハガキをポストイン、経費は7000円以下で収まります。

もしも100軒の得意先を回るとしたら5日はかかり、会えない場合もありますね。ハガキは封書の手紙と違ってオープンなので、他の方に見てもらえる効果もあります。

先方が忙しくて時間がとれない時にいい、記録に残る、インパクトがある、お願い言が言いにくい時に最適、などの利点がありますね。その他にも様々な効果があると思う今日この頃です。

(大島健作の元気便り)

【高校時代にやっていたことが、今につながっている】

2022年1月23日

昨日は母校大東高校の前を通り、勤務先のピザ屋に行きました。高校を卒業して49年になります。私は病気をして、出席日数が足らず小学校5年を2回行ったので、19歳の時に高校を卒業しました。

高校では進学クラスにいましたが、3年の夏休みに親の跡継ぎをすることに進路変更をしたので、高校を卒業後は大阪の紡績会社の建材部に就職して3年間建材の勉強をしました。

高校時代はバレーボール部に所属、下手なのに何故か主将でした。今は強くて県内でベスト4に入っていますが、私の時はベスト8

が最高でした。バレーボールと同時並行だったと記憶していますが、郵便友の会に入り他校の方と交流していました。

また広島の方と雑誌で知り合い、数年間文通をしていました。「文通」今では死語になっているのではないかと思います。(笑)卒業後に会いに行きましたが、何故か、すれ違いで会えませんでした。広島芸北だったと思います。高校時代にやっていたことが、今につながっているなあと思った今日この頃です。

(大島健作の元気便り)

【誰もやったことがないことは、やってみないと分からない】

2022年1月24日

昨日の新聞に地元の市議員さんと県議員さんの通信が折込されていました。地域のこと、活動内容のこと他勉強になります。これらもニュースレターだと思います。こうした特別な方ばかりでなく、誰でもニュースレターは必要だと思っています。

例えば家庭内でも、自分の考えていることをレターにして渡すっていいと思いませんか。口で言うのは、思っているほど簡単ではありません。「結局何が言いたいのか?」とか「伝わらない」などとよく言われるんです。(笑)

その他、学校でもニュースレターと言わないですが、「学級通信」などもそうですね。ニュースレターの意義などを勉強することで、よりいい通信になるかもしれません。

「元気ニュースレター研究会」はお店や会社や営業に役立つことを前面にあげていますが、もっと広範囲にそして更に深いところを目指してみてもいいかもしれません。

さて、私がこれからやろうとしていることは、私の知る範囲では、先駆者もいなくて前例もないので、いったいどうなるのか、誰も分かりません。もちろん私も分かりません。ただ、これといったリスクがないので、楽しみながら向かっていけばいいのではと考えています。

誰もやったことがないことは、やってみないと分からないと思う今日この頃です。（大島健作の元気便り）

【名前を付けることで・・・】

2022年2月1日

肩書は「社長」「代表取締役」「代表」などがありますね。私も「元気ニューズレター研究会代表」としたのですが、面白くないと思い、「お役立ち屋」にしました。「ニューズレターを通して世の中にお役立ちをする」イメージにぴったりです。

「お役立ち屋」は6年前位に私が作った言葉です。昨年には「お役立ち屋」でサイトを作ろうと考え、ドメインまで取りました。いつか、サイトも出来るかもしれませんね。なお、「お役立ち屋」と検索するとお役立ち情報が出てきます。

自分に名前を付けることで、その名前になりきることができることを教えてもらったことがあります。例えば「天才コピーライター」と自分に名前を付けた方は、その名の通りに生きていけます。名前を付けることで、将来に向けて希望と確信が生まれたような気がした今日この頃です。（大島健作の元気便り）

【相乗効果をアピール】

2022年3月9日

ニュースレターは情報発信の1つですが、ニュースレターを学ぶと情報発信の考え方に変化が生まれ、チラシやホームページなどの情報発信の向上に役立つかもしれません。そうした相乗効果をアピールしたら面白いと思った今日この頃です。

(大島健作の元気便り)

【楽しみを提供するニュースレター】

2022年8月25日

今朝は最初は雨でしたが、途中から小雨になり、無事に新聞配達終えました。今月は部数が3部増えてニッコリです。近年、ネットで見るからと新聞の購読者が減っている傾向の中、増えるとは有難いことですね。

きっと、新聞が来るのを楽しみにしておられる方もあることでしょう。その意味では、楽しみを配達しているとも言えるのです。新聞も広い意味ではニュースレターなのですが、自分から発信するニュースレターは別名1人新聞と呼ばれています。

楽しみを提供するニュースレターを、今後広めたいと思っている今日この頃です。(大島健作の元気便り)

【いつでもスタンバイ】

2022年9月1日

「挑む続けるからこそ 見える明日がある 挑み続けるからこそ 新しい自分に会える 挑む事は生きること」

誰が書かれたのか知りませんがいい言葉です。挑むのは私も好きです。何かに挑んでいる時が一番自分らしいと感じますね。

昨年の9月に「幸せを呼ぶおひさまショップ」のサイトを今年の4月に「元気ニューズレター研究会」のサイトを、ショップは3年越し、研究会は2年越しの思いが一応形になったのですが、まだ何も始まっていないという状況ですね。

が、いつでもスタンバイです。スタンバイとは「いつでも行動できるような態勢で待機すること」もしも来週にニューズレターのセミナーをして下さいと言われてたら、対応できると思います。今は何も起こらなくても、将来は何かが起こりうると思いたい今日この頃です。（大島健作の元気便り）

【ニューズレターの利点・意義・真髓を世の中に広めたい！】

2022年9月4日

このところ、この元気便りに「ニューズレター」の言葉が頻繁に出てきて、私としてはいい傾向だと思っています。4月にサイトを作ってモチベーションも高まっていたのが夏頃からはクールダウンしていくらか熱が冷めたようですね。いかに気持ちを高めて維持することが成功への道につながると思います。

先日もお友達といろいろな話をして情報交換をしたのですが、それはいつしか消えていき記憶もあいまいになってしまいます。そして、話の内容もうわべだけのさしつかえないことが主となり、真から伝えたいことは中々伝えていないと思われます。

真に伝えたいことは恥ずかしくて口に出せない傾向で、そうした場合にニューズレターの出番があると思います。ラブレターがいい例ですね。そして、何度でも読んでもらうので記憶がいつまでも続き記録となりますね。

そんなニュースレターの利点・意義・真髓を世の中に広めたいと思っています今日この頃です。（大島健作の元気便り）

【心に描いたことは必ず実現する】 2022年9月6日

最近亡くなられた京セラの創業者の稲盛和夫氏は全国の刑務所を回られ、受刑者の方に「心に描いたことは必ず実現する」と言われたそうで（もしかして表現がいくらか違うかもしれませんが）私の好きな言葉です。描くだけはダメかもしれませんが、まずは描くことから始まると思います。

私もニュースレターでこんなことが出来たらいいなといろいろ描いています。まずは私がセミナーを開催すること、そして仲間ができること、研究会のサイトにリーダーになるための手順などを書いています。全国に1000人のリーダーができるのを夢に見ている、そんな今日この頃です。（大島健作の元気便り）

【台風からニュースレター】 2022年9月7日

台風、幸いにも私の地域は大きな被害はありませんでした。平成3年の19号はすごかったです。当時は松江に住んでいて、夜中に停電して、パイプ車庫の車が壊れ、店に着くと、父がすぐに松江の金物問屋に波板を取りに行ってくれと言い、以後、毎日波板（トタン）がたくさん売れました。その内、波板を止める傘釘が品切れになったのを覚えています。何の営業もしなくても物が売れたのですね。

しかし、それは一時でした。よほど商品に独自性や魅力があって、何の努力をしなくても売れる場合もありますが、ほとんどの場合、各社横一線です。

例えば、工務店さんや建設会社さん、例外もありますが、ユーザー目線で見ると、あまり各社の違いは分からないように思われます。どこもほぼ一緒なのです。

商品で差別化するにはお金も時間もかかります。もちろん、それも大事でしょうが、「人」「コト」で差別化しても面白いと思います。「あの人に相談したい」「あの人が買いたい」と思ってもらえる方法の1つがニュースレターです。それは、すぐに始められ、お金もかからないので気楽ですね。

本日は台風からニュースレターに移行したという、変な展開になった今日この頃です。（大島健作の元気便り）

【私の路線は私自身で変えられる】

2022年9月15日

昨日の晩ご飯の時に「お父さんは今69歳、来年は70歳」と娘が言えば「仕事も70歳までだね」と妻が言うので、「仕事辞めれば食えないジャン」と私が反論。貯えがある訳でもなく、死ぬまで仕事をするのが私の考えです。その方がいつまでも張りがあり長生きできるように思います。

仕事の内容もこの先変化することでしょう。いつかはニュースレターで飯を食べるのが私が描いている路線です。鉄道は路線が変わることは滅多にありませんが、私の路線は私自身で変えること

ができます。いつの日か、日本中を歩きたいと思っている今日この頃です。（大島健作の元気便り）

【まずは私がリーダーに】

2022年9月21日

昨日、次女が将来は氣学を教えられるようになりたいと言っていました。今、月に二回勉強に行き知識を積み上げていますが、教わると教えるでは大きな違いがありますね。

さて、私のニュースレターは少しニュアンスが違っていて、自分が持っている知識を相手に提供するのではなく、一緒に学ぶ、提案する、事例を紹介する、といった感じだと思います。

なので、誰でもすぐに講師になれる、いや講師ではなくて、プレゼンターでもなく、一応リーダーとしました。リーダーをネットで見たら「周囲を導き、組織を引っ張る大きな力として役立つ」としてありました。まずは私がリーダーにならねばと思っている今日この頃です。（大島健作の元気便り）

【あらゆる場面に使えるニュースレター】

9月22日

「道なき、その道も、君が歩けば、いつか道となり、未来を照らす光となる。その道を行け。」（しもやんの伝説の小冊子より）

氣学を勉強している次女が（長女も一緒に学んでいます）二黒土星の私はこれから上昇気流になると言っていて、気分はいいですが、運を良くするのは自分自身だと言っていて、ニュースレターに展望は描いているものの今は何の進展も無くても、近い将来は何かあると信じています。

何かの連絡や伝達をする際の方法として電話・FAX・ラインなどがあり、早い等の利点はあるのですが、紙に書いたものを手渡すのも味があっていいように思います。FAXは相手が本当に見てくれたのか確実性に欠けますね。

手渡す時に、一言二言を添えられるのも利点ですが、何よりもインパクトがあります。相手の顔を見て渡せば心がこもります。中々、口に出して言えない時にも便利です。

あらゆる人に、あらゆる場面に使えるニュースレターを広めて行きたいと思っている今日この頃です。（大島健作の元気便り）

【少しずつ進歩すればいい！】

2022年9月28日

1年前に私の町の交流センターでニュースレターのセミナーを開催して4の方が参加されました。お友達関係の方ばかりで、私におつきあいをして頂いた感じでした。

あの時と今とでは、私のスキルも少し上がったように思います。サイトもレポートも今年の4月に作りました。1年前と比べたら、少し進歩していると感じます。

何事も、少しずつ進歩すればいいのではと思う今日この頃です。
（大島健作の元気便り）

【ファン作りのヒントがニュースレターの中に】

2022年10月9日

前職の建材店時代には、縁あって東京や千葉の工務店と知り合い、工務店の勉強会グループにも入り、情報発信などの勉強をしていました。やがて、地元島根で工務店対象の勉強会を思いつき、講師を呼びました。

そんな私なので、今朝の新聞折込の大手ハウスメーカーのチラシを興味深く読みました。特に注目したのは施主と担当者の声でした。字は小さいのですが興味ある方は目を光らせて読まれると思います。この部分はまさしくニュースレターだと思いました。

さて、一般的に世の中の大部分は売込チラシなのですが、売込が少ないと言われるニュースレターを上記のようにチラシ・DMの中に入れて、より優れた効果的な物になると思います。

例えば、商品との出会いやできるまでの苦労話を物語風に、またスタッフの顔写真や思いなど。ちょうど年賀状の中に、手書きで一言二言書いてあると、その部分はとても興味深く読まれるのと似ています。

昔からモノを売るより人を売れと言われますが、ファン作りのヒントがニュースレターの中にあるのではないかと思う今日この頃です。
(大島健作の元気便り)

【いつか扉が開く！】

2022年10月10日

昨日はニュースレターに関する記事を書いて、少し自分の気持が高まりました。記事でいいものがあれば、レポートに入れることもできるのですね。

レポートはサイトから誰でも無料でダウンロード印刷できるので、世の中に役立つものにするのを目標としています。将来、ニュースレターのセミナーを開催するようになったら、レポートがセミナーのテキストになるのです。

今は、ニュースレターに関する仕事を全くしていないのですが、いつか扉が開くのを信じている今日この頃です。

(大島健作の元気便り)

【次につながる勉強会】

2022年10月18日

ニュースレターの実践勉強会の案内をハガキで作成しました。実践を入れているのは、参加者の皆さんに実際にニュースレターをその場で作ってもらうのです。

案外に簡単だな、面白いな、次はこんなのを作ってみよう、などの感想が頂ければ最高ですね。セミナー、勉強会というのは、その場だけで終わらずに、次につながる事が大事です。

参加費は2000円、最低開催人数は5名で、参加人数が増えれば割引します。お店・会社・営業が良くなるきっかけ作りになればいいですね。

今回の実践勉強会の案内ハガキは片面で、先日に作ったニュースレターの案内ハガキ（裏面は私の紹介＝名刺ハガキ）と一緒に透明ファイルに入れて、お店や会社に配りたいと考えています。

果たして流れを変える一歩になるのか分かりませんが、とりあえず楽しみながらやってみようと思っている今日この頃です。

（大島健作の元気便り）

【終わりに】

・このレポートは、ニュースレターと私のことがよく分かるニュースレターで、研究会と実践勉強会の案内もしているという、多用途に活用できる大変に有難いものになりました。

・ニュースレター、当面はお店や会社に焦点を当てていますが、将来は広範囲に広げたいと考えています。ニュースレターの持つ可能性と奥深さに大きな期待をしています。皆様からのご意見やご感想を心からお待ちしています。どうぞ宜しくお願いします。

・私は1000（千）の数字が好きです。1000本ノック、千日修業、千羽鶴、千と千尋の神隠し、お金も1000円からお札ですね。元気ニュースレター研究会の会員さん1000名が当面の目標です。

・このレポートはコピー自由です。どんどん広めて頂けると大変喜びます。なお、元気ニュースレター研究会のウェブサイトの中の情報館内にてダウンロード印刷できます。（A5サイズ 24頁です。冊子印刷左綴じの設定でご自由に印刷下さいませ。）
レポートはその都度更新しますので、サイト内のものが最新です。

【元気便りについて】

毎朝、元気便りを書いています。もしも、宜しかったら読んでみてください。下記から読むことができます。

- ・ブログ 「大島健作の元気便り」で検索してみてください。
- ・フェイスブック 大島健作
- ・幸せを呼ぶおひさまショップ <http://ohisamashop.com/>
- ・元気ニュースレター研究会 <http://genki-newsletter.com/>

ニュースレターでお店・会社・営業が良くなる！？

【発行者】 元気ニュースレター研究会 お役立ち屋 大島健作

〒699-1221 島根県雲南市大東町飯田 53-4

電話 090-8996-0850

Eメール kensaku.ohshima@gmail.com

URL <http://genki-newsletter.com/>



【発行日（更新日）】 2023年（令和5年）6月1日