

【ニュースレターでお店・会社が良くなる】

「良くなる」方法の1つとして、ニュースレターを提案しました。ニュースレターは営業ツールの中で、かなり優秀な存在と言われていますが、その認知度はまだ低くてニッチな存在ではないかと思えます。

ニュースレターはお店や会社の発展に役立つものとして、今後、大きな期待が寄せられるのではないかと推測します。私が提案するのは自分で作る方法で、お金がかからないので継続可能、モチベーションのアップ、自社の強みを再確認できる等の相乗効果もあります。

また、ニュースレターを勉強することにより、チラシ・ホームページ等の情報発信の向上と、より良いコミュニケーションの構築にも役立ちます。なお、最近作りました「元気便りの小冊子」を読んで頂きますと、ニュースレターのことをより理解して頂けると思えます。小冊子はサイトの情報館から読めて印刷もできますので、ご自由にご活用下さいませ。

〒699-1221 島根県雲南市大東町飯田53-4
元気ニュースレター研究会 お役立ち屋 大島健作
携帯 090-8996-0850

Eメール kensaku.ohshima@gmail.com

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



大島健作の自己紹介（ハガキ名刺） 令和5年8月現在

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。私は新しい物好きで行動力もあり、様々な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。今後は、お店や会社の発展につながるお手伝いをしたいです。

私は昔から書くことが好きで、建材店時代には情報誌（以前はニューズ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、ニューズレターを通して皆様のお役に立つ人生をスタートできることに心がワクワクしています。なお、幸せを呼ぶおひさまショップもしています。



昭和28年7月生まれ・70歳

【いいところ】笑顔・アイデア・行動力

【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

【趣味】50歳から始めたソフトバレー、ただ今休憩中

【元気便り】毎朝、HPとフェイスブックに発信中

現在はゴルフ練習場でフロントの仕事をしています。