

# 起業カフェ 10月日程

起業カフェ

—人材(育成)について—

人材(育成)vol.41

再生クラブ 代表 稲田 正信 氏

企業経営は業種のいかに問わず、「ヒト・カネ・モノ」が源となっています。

その中の1つである「ヒト=人材(育成)」は、いつの時代も大きな関心があるテーマです。

経営は経営者自身が人であり、社員も、お客も、取引先も全ての関係が人によって出来ています。

事業の順調な成長を支えるポイントに「ヒト」の力は欠かせません。多くの経営者はこの「ヒト=人材(育成)」を視野にいれながら、業績向上を常に考えていかないとはいけません。

今回の起業カフェでは、「ヒト=人材(育成)」について様々な業種の経営者の方々と意見交換しながら学んで参ります。



「再生」再び蘇らせるという意味です。

それは、企業として、経営者として持っているものを見直し、隠れている能力や技術を表面化させ、磨き上げ、新しい力にしていける作業です。自分ではなかなか気がつかない事が多いのですが、その部分を外からの目で確かめ、掘り出し、方向性を定めて組み立て直していきます。

対象者・参加して頂きたい方

- 事業を3年以上継続している経営者の方
- 起業を考えている方
- 集客や販促について勉強したい方
- ご自身の経営を今一度整理整頓したい方
- 現在会社等を経営中で新たな展開をお考えの方

日時: 10月22日(火) 10時~12時

定員: 先着4名 参加費: 3,000円

## デザインはんこ スタッフ紹介

起業家・経営者を応援します!



チーフデザイナー

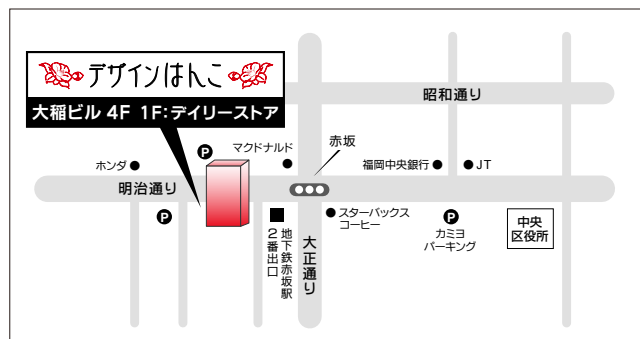


ワクワク姓名判断



代表

起業・独立をお考えの方はご相談下さい



## 印鑑・デザイン・起業カフェ

起業をデザインする

# IMPRESS

デザインはんこ

TEL:092-752-0888 FAX:092-752-0822

インプレス福岡 株式会社

福岡市中央区赤坂1丁目11-13 大稲ビル4階 〒810-0042

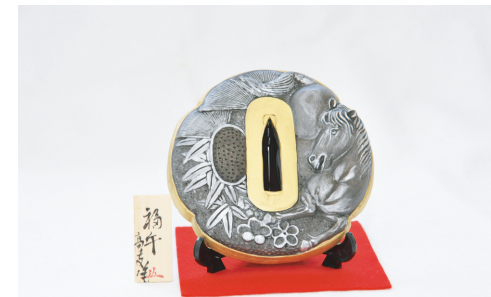
✉ info@design-hanko.com 🌐 http://design-hanko.com

月~金/9:00~18:00 土/10:00~18:00 定休日/日曜・祝日

# 起業をデザインする IMPRESS

2013.10月号

## 2014年賀状デザイン 只今、制作中!



博多人形

## 起業・経営カフェ

印章・ロゴマーク・ホームページ・名刺・封筒・チラシ  
ゴム印・スタンプ・サイン・カッティングシート

# 博多らしさが自然と 伝わる年賀状デザイン

“博多らしい年賀状デザインが欲しい”と、あるお客様のリクエストがきっかけで2008年の「子年」から博多人形を毎年の年賀状デザインに取り入れるようになりました。

このことは博多地場産業のPRにもなっており、干支人形の貸し出しなどは(株)博多人形いとうをはじめ、多くの干支人形作家の方々にも毎年ご協力頂いています。

代表取締役会長の伊藤芳美様は、博多人形商工業協同組合の理事長などの要職も歴任されており、常に新しい商品開発を進めてこれら内閣総理大臣賞など数多くの作品を発表されています。

また、(株)サンリオのハローキティのキャラクターとのコラボ作品も10数年前から商品化・生産販売を行われるなど、今までにない新しい博多人形の企画等を提案し続けていっしょにやります。



株式会社 博多人形いとう  
代表取締役会長 伊藤 芳美 様

1965年博多人形界に参入。  
現在は博多人形の卸業・オリジナル商品の生産・販売を行われており、今までにない新しい博多人形を提案し続けていっしょにやります。

## 実印をプリザーブドフラワーで 華やかに…



「結婚式場で新婦へサプライズで贈り物がしたい。」と11月挙式予定のお客様から相談を頂きました。ブルーメンジョブズの中島晴美先生に依頼してお客様にも満足いく花束をアレンジして頂き、実印がとても華やかな雰囲気になりました。



*Bloemen jobs* ブルーメン ジョブズ  
代表 中島晴美  
Harumi Nakashima

## デザインはんこ 新スタッフ紹介



坂本 愛実 【寅年】  
九州産業大学芸術学部  
デザイン学科 卒業

この度、デザイナーとして入社しました坂本愛実(さかもとまなみ)です。

音楽を聴きながら、散歩をすることが好きです。時間があるときはジョギングもします。

どうぞ、よろしくお願いします!

## 「起業カフェ」 毎月開催中!

起業家・経営者の為の『起業カフェ』

弊社ではコーヒーを飲みながら気軽に経営について勉強して頂ける「起業カフェ」を毎月開催しております。

9月25日 起業カフェ 【テーマ:集客方法について】

「集客=販売」ではなく、あくまでも集客は販売活動の一部です。集客を考える場合はその目的をしっかりと定めて、商品・客層・地域など整理することもとても重要なことです。

最近耳にした集客方法の1つにある有名文具メーカーは、超人気ブロガーに自社製品を実際に使ってもらってブログにアップ~売上向上などを試みています。

参加者の声

### ■本日の起業カフェで良かったところは・・・?

→クライアントの悩みについて相談にのってあげられる視野を広める必要性について日頃から考えていますが、今回初めて起業カフェに参加して、色んな業界における問題点の提案、それに対応できる方法等、業種を超えての意見、視点の違いなど勉強になりました。(税理士事務所経営 T氏)

→客層・地域を十分に絞り込んでいくことなど、とても勉強になり整理が出来ました。(ネイルサロン経営 K氏)



### 【集客の3大要因】

1. 「お客様に喜んでもらうこと=笑顔」
2. 「感動を与える努力=リピート率アップ」
3. 「関連仲間との巧みな連携」

今回の起業カフェに参加頂いた方々も無料配布の情報誌に広告を出されたり、関係先へ実際に足を運ばれたり、皆様集客には頑張られているようです。