

あなたにそして自分にも

どんまいどんまい



夢を思い続ける事と やり続ける事！

プラス思考で
3年後を思う
と楽しくなり
ますよ♪



これから3年先の会社のあるべき姿をイメージしながら常に意識している武田英昭です。

3年先の当社がどのようになっているべきかを考え、その姿を思いながら毎日の仕事をしています。自分の頭の中に常にそのイメージを思い、そうなる為には、今やれることは何があるのかを毎日考え、少しでもその夢に近付けられるよう行動しています。

3年先の会社がどうなっているべきかをまず思う事で自分の潜在意識の中に3年先の会社の姿が刻みこまれていきます。

その潜在意識の思いをずっと思い続ける事が一番大切なんです。

でも、このずっと思い続ける事がなかなか出来な

いですよね。
つい、世の中の景気のせいにしてたり、自分の廻りの環境のせいにして、「自分にはやっぱり無理だなあ」と自分を正当化しながら、思い続ける

事をやめようとしてしまいます。私も何度も思い続ける事をやめてしまっていました。

その度に、本当は自分がこの先一番やるべき事は何なのかを、日々考えて来ました。

今はこの厳しい状況だからこそ、3年先の会社のあるべき姿をイメージし続けて、その為に今やるべき事を考え決断してチャレンジし続けています。この「どんまい どんま〜い」を発行し続けているのも、その一つです。

御客様と心のふれあいをして行きたいと思う気持ち

を持ち続けて、せんざい潜在意識の中の思いがけんざい顕在意識

になるように日々3年先の夢に向かって行動して行きたいと思っています。

厳しい環境を嘆くのではなく、その現実をしっかりと受け入れて、その中で自分のやるべき事をしっかり考える事が一番大切な事だと思います。そして次にその考えをすぐ行動に移し、さらに行動し続けてやり遂げる事が、夢に近づく生き方になると思っています。

~~~~~  
11月と言えば、建築業界は一年で一番忙しい月ですね。

忙しい月にしっかり働いて、暇だった月の穴埋めをしたいですね。

夢中になって仕事をしていて、ふっと外を見たら、真っ暗になっていて「あれ、もうこんな時間なんだあ」と驚く事がありますよね。

こんな時は、つい時間が短く感じられてしましますよね。

**気持ちを集中して仕事をしているとあっという間に一日が過ぎてしまいます。**

**11月は、そんな忙しい月ですが体に気を付けて無理をせず、乗り切ってくださいね。**

「どんまい どんま〜い」

他の月の「どんまい どんま〜い」を見逃した方は**㈱タケダのホームページからぜひ御覧下さい。**

失敗した時、がっかりした時、つらい思いをした時、落ち込まず再チャレンジ出来る様にとの思いで、あなたと私の心のかげ橋レターを送ります。

毎月1回発行 発行編集責任者 武田英昭 ㈱タケダ 山形県山形市あかねヶ丘 3-18-1 電話:023-644-5633 FAX:023-644-5663

メール: [takeda02-ht@yamagata.email.ne.jp](mailto:takeda02-ht@yamagata.email.ne.jp)

ホームページ URL: <http://www.k-takeda.net/>

ネットショップ: <http://www.k-takeda.net/shop/>

ブログサイト: <http://donmai55.seesaa.net/>

## リフォーム事業を成功させる為に大切な事！



毎年、二桁の成長を続けています♪

東北マツ六会に参加して、マツ六(株)取締役パウハウスグループ統括の佐久間省三氏の講演を聞いて来ました。

**新築の着工件数が落ち込む状況の中で、佐久間氏は新築物件に依存する事無く、厳しい状況を乗り越えて行くには、高齢者住宅リフォームに特化して提案する事で道が切り開けると考えたそうです。**

リフォーム業界には、ハウスメーカーが別会社を作って参入していたり、ホームセンターや家電業界や介護業界等の建築業界以外の業界も参入してきているそうです。

**リフォームという仕事は、大資本に左右されない**ので、**建築業者がリフォームの仕事を受注するには、いかに地域に密着しているかが一番大切で長年の信用が今、生かされる時だそうです。**

リフォームの施主は50歳以上の人が78%にもなっており、そこには必ずバリアフリーが上がって来ます。金額は少なくとも生き残れる仕事を継続してやれば、そこに、又信用が増し次のリ

フォームに繋がっていきます。

ファーストリフォームのカタログでオリジナルの商品を提案して、異業種の業者と比較されないバリアフリーを提案する事で仕事を確保して行けると確信しているとの事でした。

全国には工務店様一社でカタログを100冊も注文されて、施主になってもらえそうな御客様に「こんな便利なバリアフリーの品物があるんですよ」と説明しながらカタログを配布してリフォームの仕事を創造している会社もあるそうです。

## マーケティングの達人、高橋さんと再会しました！



どうぞ、どうぞ♪

高橋さん、一緒にいいですか♪

高橋さん

佐久間さん

青森の(株)高橋の高橋社長と二年ぶりにお会いしました。高橋さんは私にインターネットの道を教えてくれた私の師匠のような人です。

**マーケティングのノウハウは、ずば抜けていて、このファーストリフォームでも全国一の登録件数と売り上げを築いています。**

三年前の十二月に高橋さんの講演を聞きに東京へ行ってから私の考え方が変わりました。

その月から、即「どんまい どんま〜い」を発行し続けています。 感謝、感謝です。

“どんまい どんま〜い”を読んでいかがだったでしょうか。「あなた」の感想をお聞かせ下さい。

電話 023-644-5633 FAX 023-644-5663

Eメール [takeda02-ht@yamagata.email.ne.jp](mailto:takeda02-ht@yamagata.email.ne.jp)

武田英昭までお願いします。  
どんな事でもいいです。  
是非ともおねがいしま〜す。

待ってま〜す。

