

ご予約は
お早めどうぞ。

会員限定 無料相談

要ご予約

予約 ☎24-2612

弁護士の
法律相談会
10時～12時
12月1日(火)
12月18日(金)
1月5日(火)

弁護士の
相続相談会
10時～12時
12月16日(水)
1月20日(水)
2月17日(水)

税理士の
税相談会
14時～16時
12月17日(木)

社会労務士の
年金相談会
10時～12時
12月8日(火)
1月12日(火)
2月9日(火)

不動産
コンサルタントの
不動産相談会
10時～12時
12月24日(木)
1月28日(木)
2月25日(木)

日本政策金融公庫の
融資相談会
10時～12時
12月2日(水)
予約 ☎24-2614

経営
コンサルタントの
経営相談会
日時応談
予約 ☎24-2614

会場：納税センター・青色会館
ご注意
同一の内容のご相談は重ねてでき
ませんので予めご了承ください。

プレゼントが
もらえる！

漢字組立クイズ

右の枠の中にあるパーツを組み立てると、漢字三文字の言葉になります。

お得なプレゼント 1組4名様まで
締切：平成27年12月25日(金)着分迄

ハガキにクイズの答えと、郵便番号・住所・氏名・電話番号・職業・年齢・本紙へのご要望等をご記入の上、下記宛先までご応募ください。※当選は商品の発送をもって発表にかえさせていただきます。宛先：〒250-0012小田原市本町2-3-24 小田原青色申告会「漢字組立クイズ」係

毎
日
一

ヒント 今年も近づいてまいりました。

今月のプレゼント

4面に掲載の
「大箱根カントリークラブ」より
「平日グリーンフィー4名様招待券」
※2016年1月6日(水)～3月4日(金) 土・休日及び1・2月の月・火を除く

小規模企業共済・中退共

ご加入者の 喜びの声

共済金を年金として
受け取って、
老後もますます安泰。

小田原市 Sさん

私は今まで、小規模企業共済制度は廃業しないと共済金はもらえないと思い込んでいました。しかし青色申告会の職員さんから、仕事を続けていても老齢給付(65歳以上15年以上の積立期間)で共済金の請求ができ、またこの制度に再加入できることを教えてもらい、今回請求しました。共済金は年金として受け取るようにし、3か月ごとの受給額が30万円で、国民年金と合わせれば老後もますます安泰です。まだ健康で仕事も続けているので、もう一度この制度に再加入し、節税しながらまた退職金の積立をしたいと考えています。

会員無料特典

経営に役立つ 経営個別相談会

■相談員 和田経営事務所 代表 和田義充氏
■日程と時間は個別に対応させていただきますので、ご相談ください。

お申込み TEL0465-24-2614 Eメールsoudan@aioiro-odawara.com

「売り上げが減少している」「なかなか利益が出ない」「今後の経営方針を相談したい」など、あなたの事業の悩みを専門の経営コンサルタントに相談できます。個別相談・秘密主義ですので、安心してお気軽にお問い合わせください。

誰に頼めば? 料金は? とお考えの方必見!

困ってませんか?

屋根・外壁のお手入れ! リフォームなど!

おうちのお困りごとを
青色会員の「匠」が解決します!

その他、暮らしの修繕承ります

屋根修理、外壁塗装、網戸・障子・クロス貼替、畳表替え、植木剪定、水道トラブル、害虫駆除、各種リフォームほか

小田原青色共済株式会社

お困りごと110番

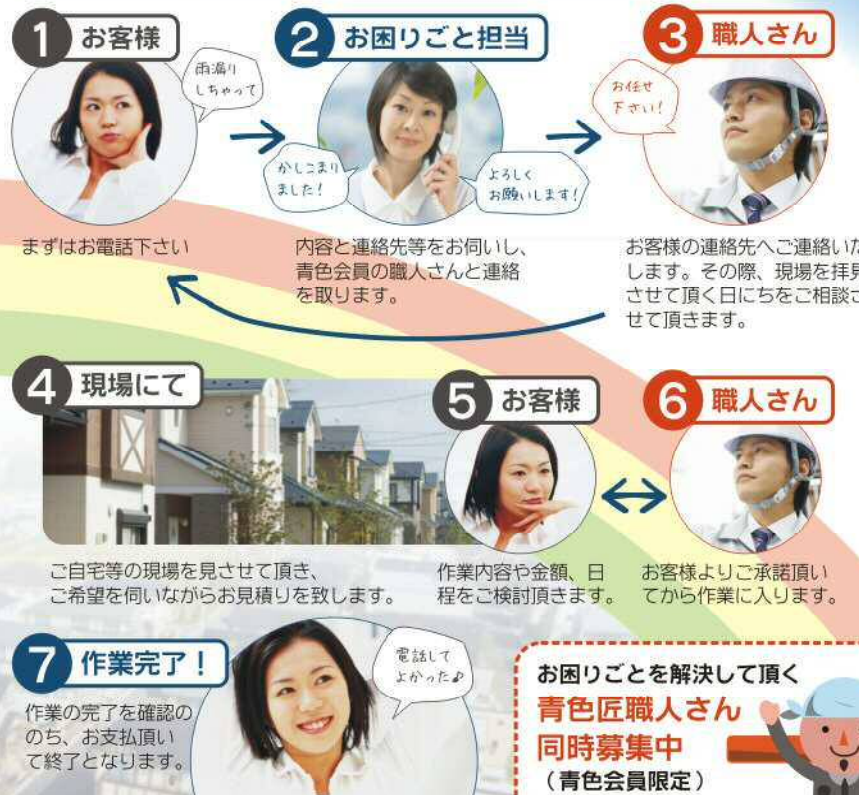
小田原青色共済株式会社 (公益社団法人小田原青色申告会グループ会社)
担当直通：0465-21-0221
当社は、地域のため、青色会員のための事業を展開しています。詳しくはホームページを！
きょうさいおだわら
kyosai-odawara.com



青色会員「匠職人」と「困っている方」の橋渡し。

安心丁寧、より早く、より安く。

お困りごと110番 お問い合わせからの流れ



こんにちは。青山十郎です。今回こそは無駄にならない宣伝の仕方をお話します。「青山くん、損のない宣伝を教えてください」

「お待たせしました。順を追ってご説明します」

「ワクワクするよ」

「まず、宣伝手段は業種や立地で手法が違います」

「どれも一緒じゃないの」

「宣伝で損をしないというのは投資した以上の効果を出すわけですから、そんなに単純じゃありません」

「じゃ、ラーメン屋で」

「ご主人のお店は大型ショッピングセンターのエリアから500mほど離れた場所ですよ」

「業種と立地だね」

「一番コストパフォーマンスが高いのはフライヤー(小さいチラシ)です」

「新聞折込?」

「人海戦術で撒くんですよ。近所のショッピングセンターの駐車場、近隣の住宅へのポスティングなど」

「小さいチラシか。割引とか付けるのか?」

「昔は良くチラシの端を割引券にしましたけど、今はやたらに割引くと、割引好きなお客様しか来なくなります。ご主人のような、素材の良いラーメンを作ると、原材料費も高く割引ばかりしてられません。ですから割引をしなくても良いお客様のデザインをするんです」

「外へ出る、か。そうだな、店の中でばかり考えていたし、出前の時もそういう気持ちで周囲を見ていなかったから」

「美味いラーメンです、是非お店にお越しくださいって言いながら撒いてみてくたさい。チラシの出来が良ければお客様が増えて、投資した以上の利益増は得られるはずですよ。それをリピートに繋がれば売上は上がりませんか」

「それはいくらかの掛かるんだ?」

「印刷は昔から比べるとかなり安くなっています。問題はデザインです」

「デザインって、デザイン料がかかるのか?」

「チラシはデザイナーやイラストレーターが時間をかけて印刷の元となるデザインを作成します」

「えー、いくらかの掛かるの?」

「安くて3万円、高ければ10万円以上かかります。しっかりとした写真が必要なプロカメラマンの撮影だけで10万円程度はかかります」

「ひえー、20万円?」

「まあ、印刷を入れてそのくらいの予算で比べると良いですね。でも、一日10人お客様が増えればどうですか? 1日8千円、月に20万円の売上アップです。しかもそれが半年は続きます」

「ん? っていうことは、半年で120万円の売上増か。原価が〇〇で、利益が…。そうか、それなら20万円かけてもいいな」

「解って頂けます?」

「青山くん! 他の手段もあるんだろ?」

「あ、はい。次回に」

次回に続く