

新会員のご紹介

～新しい仲間です よろしくお祈りします～

会員数
1,917 (H22.3.20現在)

| 事業所名 | 代表者名 | 住所 | 電話番号 | 営業内容 |
|-----------|-------|-------------|---------|--------------|
| 全癒能力開発研究所 | 松原 弘尚 | 四賀418-1-202 | 57-7021 | 整体業・コンサルタント業 |

お取引先、お知り合い等で未加入の事業所がありましたら、是非ご紹介下さい。ご紹介先には職員がお伺いさせていただきます。

定例相談日 (4月)

*相談会場は諏訪商工会館です。

○日本政策金融公庫 (松本支店)

国民生活事業相談

(旧国民生活金融公庫定例相談)

4月13日(火)午前10時～午後3時

長期、低利(固定)の設備・長期運転資金について相談

専門相談員 日本政策金融公庫 松本支店

*旧中小企業金融公庫定例相談は、「予約制」となりましたので、当所または政策公庫中小企業事業までご連絡ください。

TEL 0263-33-0300

平成22年度 諏訪商工会議所会員

観桜会

恒例の会員観桜会を開催します。皆様、お誘いあわせの上ご参加ください。

- 日時 4月14日(水)午後3時～5時
- 会場 高島公園
- 会費 3,000円(お一人)
- 申込み 会費3,000円を添えて諏訪商工会議所窓口へ直接お越しいただくか、商業会長さんを通じてお願いします。

会議所行事カレンダー

| 4月 | 2日 | 上社御柱祭・山出し(～4日) |
|----|-----|----------------------------|
| | 7日 | 諏訪市新入社員歓迎大会 |
| | 9日 | 下社御柱祭・山出し(～11日) |
| | 14日 | 会員観桜会 諏訪地域合同就職説明会(東京) |
| | 15日 | 御頭祭(酉の祭) |
| | 22日 | 諏訪市商業連合会総会 |
| | 28日 | 県連平成22年度会頭懇談会・専務理事懇談会・通常総会 |
| | 29日 | 諏訪湖開き |

| 5月 | 2日 | 上社御柱祭・里曳き(～4日) |
|----|-----|-------------------------|
| | 8日 | 下社御柱祭・里曳き(～10日) |
| | 13日 | 第11回常議員会 |
| | 23日 | そろばんグランプリ 高島城祭 |
| | 27日 | 通常議員総会 |
| | 29日 | 霧ヶ峰開山祭 秦野商工まつり(～30日) |

お筋介君

失われた10年と言われていたが、いつしか「失われた20年」に変わってしまった。そして、就職氷河期？がまたやってきた。就職するために幾つもの試験を乗り越えてきたことは認めるが、最近の若者は就職試験にパスするためのテクニックだけを身に付けて入社して来たように見受けられる。若者に「ガッツがない！」。もう随分昔のことであるが若者の前でこんな講演をした記憶がある。仕事を通じて自分の成長を目指せ！ヤル気と言う「木」を育てるには、根性と言う「根」を張るの大切である。そのためには「何に養(なにくそ)と言う肥料が必要になる。その「なにくそ」と言う肥料は自分しか作り出せない。誰かが作った化学肥料ではない。それは、何事にも積極果敢に取り組んで手足を動かさし、脳みそが流した汗と悔し涙や嬉し涙、喜怒哀楽が自分の身体で醸成され、作り出した産物が「肥し」だ。その肥しを自分の足元に施す。「やる木」はその肥しを「糧」として成長していく。「やる木」に実った果実は「成果」としてまた自分の成長の「肥し」になっていく。つまり「努力」しろ！って。解かんねえかな！



北澤美術館 新館 SUWAガラスの里
平井 信子さん

魅せられて

No. 49

おもてなし編

SUWAガラスの里ミュージアムショップで土産品コーナーを担当している平井信子さんです。

「お客様に楽しんでいただきたい」「また来たいと思っていただきたい」。このふたつをいつも心に置いて仕事をしています。

美術館が好きということもありましたし、諏訪地域の魅力を人に伝えたいと思い、この職場を選びました。お客様には積極的に話しかけ、ご家族向けやお子さん向けなどお客様のニーズに合わせて商品をご案内しています。お客様と会話をすることがとても楽しいです。毎年立ち寄って下さる方もいて、とても励みになっています。

アンテナを高く

個人のお客様には、よくおすすりめのお店や場所を聞かれますので、お客様のルートにあわせてご案内します。今は御柱について質問されることが多いですが、旬



SUWAガラスの里

の情報をいつでもお伝えできるように普段からアンテナを高く張り、先輩たちとお店などの情報交換をしています。シフト勤務なので、なかなか友人と旅行に行けないことが残念ですが、一緒に食事に行ったり、好きな映画を観たり、オフの時間はゆっくり過ごして仕事とのメリハリをつけています。

お客様のニーズを知る

売り場のレイアウト変更や商品の仕入れは、実際にお客様と接する現場からの発案が多いです。いろいろなお店のレイアウトを参考にしながら、お客様の流れや動きを見て職場で提案します。女性のお客様



4月は桜をテーマにした商品が並ぶ

様は特に厳しい目を持っていらっしゃるの、主に女性のニーズに合わせるようにしています。「小分けの土産物がほしい」、「試食できるようにしてほしい」といったご要望が多いですね。お客様からの要望をすべて実現することは出来ませんが、自分が提案した商品が売れたときはとても嬉しいです。

観光のお客様がほとんどですが、もつと地元の方にも楽しんでいただけるショップを目指しています。地元の方は、プレゼントを購入するときなどにご利用下さっています。お子様も楽しんでいただける体験コーナーや工房もありますので、是非遊びに来て下さい。