

J/E

American Business Book Cafe

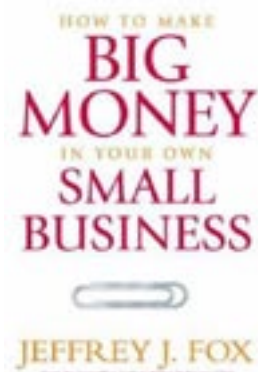
Relax. Learn. Grow.

ビジネス40/ウーマンズ40

2007年 冬

How To Make Big Money In Your Own Small Business 小規模ビジネスで儲ける方法

Author: Jeffrey J. Fox
Publisher: Vermilion Publishing 2005年
ISBN: 0091900166 150 ページ



～ 要旨 ～

今日、2500万以上の米国人が、小企業を経営しており、さらに数百万が、その経営を夢見ている。著者ジェフリー・フォックスは、彼自身の経験をもとに、読者が、高収益をあげる小企業の経営に成功するための秘訣を教えてくれる。

翻訳者: 河田 康弘

American Business Book Caféは年間40本のサマリーを、「ビジネス・40」、「ウーマンズ40」、「バイリンガル・セット」と、3つのフォーマットのうちいずれかでお届けします。ご購入を希望される場合はwww.japanvital.com/abbcafe.htmlまでアクセスを！



小規模ビジネスで儲ける方法

主旨

今日、2500万以上の米国人が、小企業を経営しており、さらに数百万が、その経営を夢見ている。著者ジェフリー・フォックスは、彼自身の経験をもとに、読者が、高収益をあげる小企業の経営に成功するための秘訣を教えてくれる。

世の中には、新しいことがたくさんある

市場では、新しいアイデアが、日々生まれている。私達は、売れる新製品、マーケティングやセールスの新戦略、あるいは、顧客を満足させる新しい方法を、いつだって考えつくことができる。そんなアイデアは以前からあるよと言う人々なんか無視しよう。

イエスとノーの大きなちがい

あなたが新規事業のアイデアを捜しているなら、大企業が却下したアイデアを掘り返してみよう。企業では、些細な批判的コメントで革新的アイデアが捨てられてしまう。なぜなら、企業の幹部は、危険を冒すことを恐れているからだ。

新規事業アイデアの源

まだ、新規事業アイデアを捜している？こんなところを探してみよう：

1. 自分自身の中(あなたは何が上手い?)。
2. あなたの家族内で(家族ビジネス)。
3. 現在の会社内で。

こんなことを考えてみよう：

1. 民芸品の供給。
2. 健康関連のサービス。
3. フランチャイズ購入。

小企業オーナーの成功計画

1. あなたのビジネスが成功する理由を書き出す。
2. 顧客がいる(あるいは持つことになる)という意識を持つ。
3. 損益分岐点と市場サイズを計算する。
4. なぜ十分な収入を生み出すことができるのかを知る考える？。
5. いかに顧客を引き付け、そして維持できるかを見出す。
6. 経営を立ち上げて維持するのに、どのくらいの金銭が必要かを考える。
7. どこから資金調達できるか、融資元がなぜあなたに融資するのかを理解する。

How To Make Big Money In Your Own Small Business

The Big Idea

Today, more than 25 million Americans own small businesses and many more dream of running one. Author Jeffrey Fox uses his own experience to share to readers the secrets to having a profitable and successful small business.

There Is a Lot New Under the Sun

New ideas pop up in the market on a daily basis. You can always think of new products to sell, new marketing and sales strategies to use, or new ways to make a customer happy. Ignore people who rain on your parade by telling you that your idea has been done before.

One Difference Between Yes and No

If you are looking for new business ideas, seek out the ideas that big corporations have dismissed. Often, corporations will throw out innovative ideas at the slightest critical comment because corporate executives are afraid to take risks.

Sources of New Business Ideas

Still looking for a new business idea? You might try looking:

1. Within yourself (what do you do well?).
2. Within your family (family business).
3. Within your current company.

You can also consider:

1. Providing ethnic products.
2. Healthcare services.
3. Buying a franchise.

The Small Business Owner's Success Blueprint

1. Write down why your business will succeed.
2. Be aware that you have (or will have) customers.
3. Calculate your breakevens and the size of your market.
4. Know why you can generate enough revenue.
5. Find out how you can attract and maintain customers.
6. Know how much money you need to start and maintain operations.
7. Find out where to get the money and why the funding source should give it to you.

8. 自分の製品やサービスの価値を考える。
9. どんな人々を雇うべきかを考える。
10. そのビジネスに適した場所を考える。
11. 良い社名を思いつく。
12. あなたは、自分の会社のレインメーカー(下記参照)にならないといけない。
13. さあ売り出そう。

自分にとっては簡単だが、他人にとっては難しいことをせよ

もし、あなたに簡単にできることが、他人にとって難しければ、その技術の需要がある限り、儲けることができる。あなたが簡単にできることを、難しいと思っている人々は、あなたの顧客になる。

しかし、何かが上手いということは、出発点にすぎない。よく働き、よく練習をつまなければならない。そして、自分の技を厭わず発展させ、売り込まなければならない。

犬のノミ取りをすることもかまわない

たとえ自分にとっては低俗だと思っても、ビジネスチャンスは見くんだりしない。まっとうで、倫理的で、道徳的なビジネスである限り、魅力的でないように思われても、それは問題ではない。

まずはじめに：顧客を獲得せよ

顧客がいなければ、そのビジネスアイデアは、確実に失敗する。人々が、あなたの製品を買う、あるいは、サービスを利用するという確信を持っていないといけない。

自分のビジネスに市場があるかどうかを決めるには、市場調査か自分の勘と経験にたよる。しかし忘れてはいけない。顧客がいても、それで終りではない。その顧客を獲得し、維持しなければならない！

小企業オーナーのビジネス優先順位

事業主になったら、重要事項に優先順位をつけ、時間と資金を割当てなければならない。優先順位をつけなければならないことには、次のようなものがある。マーケティングと売上げに甚大な注意を払うこと；現在あるビジネスを維持、育成すること；新規事業を開始すること；価格決定、請求、集金を行うこと；現金をプールすること；遅滞なく給料を支払うこと；優秀な人材確保と教育訓練；目標設定；管理業務の遂行。

小企業オーナー、別名「レインメーカー」

レインメーカーとは、何か？レインメーカーは：

1. 新しい顧客を連れて来る。
2. 新しく、顧客から収入をもたらす。
3. 顧客をとどめておく。

8. Know the value of your product and service.
9. Know what kind of people you should hire.
10. Know where your business should be located.
11. Have come up with a good business name.
12. You must become your own company's rainmaker (see below).
13. Start selling.

Do What Comes Easy to You, but Is Hard for Others

Remember that if you can easily do something that others find hard to do, you will be able to make money as long as there is a need for that skill. People who find it hard to do what you can do with ease become your customers.

However, being good at something is only the starting point. You must then work hard and practice hard. You must be willing to promote what you can do and sell what you can do.

It's Okay to Pick Fleas Off a Dog

Do not look down on business opportunities that may seem beneath you. As long as it's a decent, ethical and moral business, it doesn't matter if it may seem unglamorous.

First: Have a Customer

If you don't have customers, your business idea will surely fail. You have to be certain that people will buy your products or avail of your services.

To determine whether or not you have a market for your business, you can use market research or your own instincts. Remember though that it does not end with having customers. You also have to get and keep customers!

Small Business Owner's Business Priorities

A business owner must be able to prioritize and allocate both time and funds. These priorities include keeping a tremendous focus on marketing and sales; keeping and growing existing businesses; starting new businesses; doing pricing, billing, and collections; having enough cash; meeting payroll; having excellent people and training them; setting goals; and completing administrative tasks.

Small Business Owner -- "The Rainmaker"

What is a rainmaker? A rainmaker:

1. Brings in new customers.
2. Brings in revenue from new and existing customers.
3. Keeps customers.

あなたは、顧客を獲得し、維持するのに大部分の時間を費やさなければならない。会社が存在する唯一の理由は、製品やサービスを顧客に提供することだ。

売ること、これが仕事である

たとえ、素晴らしいビジネスアイデアがあっても、売上げ収入があがらなければ、何も得られない。従って、製品やサービスを売るには、自分で売り込んだり、セールスを雇ったりしなければならない。

顧客を引き付ける方法をを見つけよう。常套手段と口コミの両方を使って宣伝と販売促進をしよう。手がかりをつけて、紹介を得て、面会の約束を取り決めよう。

まず、営業担当を雇え

営業が得意でなければ、営業担当者を雇うことをまず考えなければならない。実際、製造を担当する人より、むしろ、営業ができる人を雇うことを優先するのが正しい；ふつうの。

小企業においては、収入を支払ってくれる顧客を、獲得し維持することこそが、全社員にとって最優先であるということ、あなたも、従業員もわかっていること。

ステーキの値段を支払い、ホットドッグを食べろ

最高の人材に破格の給料を支払うことを躊躇するな。あなたが、特殊技術やたしかに経験を持つ人を必要とするなら、彼らの価値に見合うだけのものを支払う用意をせよ。必要とあれば、あなた自身の分よりもたくさん支払いなさい。最終的に、ビジネスが成功すれば、あなたは、はるかに大きな報酬が得られる。

ゼムピンだって拾って集めなさい…けれども、顧客には、お金を使い過ぎたらよい

節約できるときはいつでも節約して、経費削減しなさい。しかし、削減する費用は、決して顧客を獲得、維持するのに使うお金であってはならない。

6-3-1の原則を実行しなさい

1日の時間を、6、3、1というふうに割当てて過ごそう。例えば：事業を営む時間のうち、6割をマーケティングとセールスに、3割を製造と供給に、そして、1割を経営と管理に使う。

時間の浪費は、お金を浪費しているということだ。だから、時間をどのように賢く使えばよいかを知れ。

富か、名声か？富を選べ

富か名声かの選択を問われたら、迷わず富を選択しよう。個人的名声を求めてはいけない。それよりも、あなたの会社、製品、サービスの名声を求めよう。顧客の獲得、維持と

You must spend a large portion of your time getting and keeping customers. Remember, the only reason your company exists is to provide products and services to customers.

Selling Is Job 1

Even with a fantastic business idea, you will have nothing if you don't bring in revenues from sales. Hence, you must be willing to sell and/or hire people to sell your product or service.

Find ways to attract customers. Advertise and promote both through conventional methods and word-of-mouth. Get leads, referrals and appointments.

Hire a Salesperson First

If you are not a fantastic salesperson, the first think you must do is to hire someone to sell for you. In fact, it is right to prioritize hiring someone who can sell the product; rather than hiring someone who can create the product.

In your small business, make sure that both you and your staff know that everyone's main priority is to get and keep revenue-paying customers.

Pay Steak and Eat Hotdogs

Don't hesitate to pay top dollar for the best talent. If you need people with special skills or solid experience, be prepared to pay them what they are worth. If need be, pay them more than you pay yourself. After all, when your business succeeds, you will reap far greater rewards.

Pick Up Paper Clips...but Overspend on Customers

Save money by cutting down on your expenses whenever you can. Make sure, however, that the money you cut is not the money that is spent getting and keeping your customers.

Practice the 60-30-10 Rules

Spend your day allocating your time to blocks of 60, 30 and 10. For example: when running a business, spend 60% of your time marketing and selling, 30% on making and providing the products, and 10% on management and administration.

When you waste time, you waste money. So know how to spend your time wisely.

Fame or Fortune? Pick Fortune

When given the choice between fame and fortune, always choose the latter. Do not seek personal fame. Seek fame for your company, products and

無関係なことに、決してあなたのお金と時間を浪費しない。

常に、価値に価格をつけよ

製品やサービスに、いくら値段をつけるかを決めるにあたって、覚えておかなければならない3つの言葉がある。価値の価格。

価値に価格をつけるとき、製品やサービスが顧客に与える価値に従って、その価格設定をしない。もちろん、そのためには、まず、あなたが提供するものの価値を評価しなければならない。

そうすれば、時間に基いて基づいてお金の計算をしなくてもよい。代りに、あなたのサービスや製品の結果が、いま、顧客にどれだけ価値があるかを見つけ出し、その数字を基にして価格をつけることができる。

製品ではなく、お金を売りなさい

覚えておきなさい。なぜ顧客がサービスの製品を買うか。これには、2つしか理由がない：

1. 顧客は、問題解決を望んでいる。
2. 顧客は、良い気分になりたい。

だから、あなたの製品がもたらす結果を、金額で表現しなければならない。あなたは、製品そのものではなく、それがもたらす効果売っていることを覚えておこう。

あなたが投光照明器具を販売しているとしよう。このライトがあれば、夜、買物をしたい顧客を引き付けるのに役に立つと食料品店オーナーに言う。この余計に買物に来るお客が、食料品店オーナーに余分の収入を生み出す。

常にビジネスを引き受けなさい

あなたは、能力や従業員、資金などが足りないという理由で、取引する機会を、何度、退けたことだろうか？あなたは、考え方を変えなければならない。あなたは、イエスと言うことを覚えよう。あなたは、良いビジネスチャンスを決して断ってはいけない！

必要とあれば、いつでも、専門技術を持つ人材を雇うことができるし、他の仕事を外注することもできる。どんなことをしても、あなたは、常に顧客を獲得しなければならない！

挺子（てこ）を使え

覚えておこう。理想の世界では、小企業は次の仕事に持てる全ての時間を充てること：

1. 顧客を獲得し、維持する活動。
2. 顧客が欲しいものを、欲しいときに与える活動。実際には、残念ながら、めんどろ管理業務がたくさんある。

services. Never waste time or money on things not related to getting and keeping customers.

Always Price to Value

There are three words you must remember when you start deciding on how much to price your product or service: price to value.

When you price to value, you set your price by the value your product or service gives to customers. Of course, to enable to do this, you must first evaluate the value of what you offer.

Doing this enables you to stop charging by the hour. Instead, you can now find out how the outcome of your service or product is worth to the customer and use that figure to base your price on.

Sell Money, Not Products

Remember that there are only two reasons why customers buy or avail of a product of service:

1. Customers want to solve a problem.
2. Customers want to feel good.

You must therefore dollarize the outcome that your product gives. Remember, you are selling the outcome and not your product itself.

If you are selling floodlights, you might tell a grocery owner that the lights will serve to attract customers who wish to shop at night. These extra customers generate extra income for the grocery owner.

Always Take the Business

How many times have you turned down the opportunity to do business with someone because you lack the capability, the employees, the money, etc? You must refine your way of thinking. You must learn to say yes. You must never turn down a good business opportunity!

If need be, you can always hire personnel with specialized skills or outsource other tasks. Whatever it must take, you must always get the customer!

Use the Leverage Levers

Remember, in a perfect world, a small business would devote its entire time to the following tasks:

1. Activities that get and keep customers.
2. Activities that give the customers what they want and when they want it.

事業主としては、核となる上述の活動に時間とエネルギーの大部分を使わなければならないので、あなたは、事業経営に不可欠の他の仕事をするために、人を雇わなければならない。

挺子（てこ）を使え：

1. 人に任せることを学べ。
2. 外注。
3. コンサルタントを雇え。
4. アルバイトを雇え。
5. インターンを雇え。
6. 引退した高齢者や、退職者を雇え。

運転手を雇え

運転するのは、時間の浪費だ。あなた自身は、顧客を獲得、維持するのに大部分の時間を費やすので、個人の運転手を雇うのが得策かもしれない - 長時間、自動車で移動するならば、特にそうだ。

運転手がいれば、車の中でもビジネスを続けることが可能になる。携帯電話を使って、顧客と話し、メモをとることができる。それに、運転手がいれば、運転のために起きるストレスは減る。駐車料金やレンタカーの支払いをする必要がないので、長い目で見れば、結局、お金を節約できるかもしれない。

「FTD」の予防

FTDとは、「Financially(財政的に) Transmitted(伝染する) Disease(病気)」の頭字語だ。これは、誰それがいくら稼いでいるというようなことを邪推し始めると、よく従業員がかかる病気だ。

従業員が財政上の機密情報を偶然(または故意)に知ったら、FTDに感染する可能性がある。残念ながら、FTDは、めったに回復することはないので、大抵の場合、唯一の解決は、FTDにかかった従業員は契約終結することである。そうしなければ、全従業員が、感染するかもしれない。

決して現金を使い果たすな

いつでも確実に、会社の経費を2ヶ月間維持するのに足る現金を維持することは、たいへん重要である。安定したキャッシュフローを保持するためには、会社の会計と経費を効率的に把握していなければならない。会社が現金を使い果たしたら、利子付の金を借りるしか資金源がない状態になることを忘れてはいけない。

特許、保護、ロック

小企業からアイデアを盗み、我がものにしてしまうというビジネスが存在する。だから、特許が取れるものは、取ってし

In the real world, there are a lot of administrative tasks. Since a business owner must devote much time and energy to the above core activities, you must then hire other people to do other tasks that are still essential to running a business.

Use the leverage levers:

1. Learn to delegate.
2. Outsource.
3. Hire consultants.
4. Hire temporary workers.
5. Hire interns.
6. Hire retired grandfathers or retirees.

Get a Personal Driver

Driving can be a waste of time. Since you will be spending most of your time getting and keeping customers, it might be advantageous to hire a personal driver – particularly if you spend long periods traveling by car.

A driver will allow you to continue to conduct business while inside a car. You can now use your mobile phone freely to talk to customers and take notes. Furthermore, a driver will reduce the stress that driving causes. It might even save you money in the long run as you will now no longer have to pay for parking fees and rental cars.

Inoculate Against FTD

FTD is an acronym for “financially transmitted disease.” More often than not, this disease infects employees when they start speculating on who makes more money than them.

When an employee accidentally (or deliberately) finds out confidential financial information, he can be infected with FTD. Unfortunately, FTD can rarely be cured and more often than not, the only solution to this problem is to terminate employees with FTD. If you do not do it, your entire workforce can be contaminated.

Never Run Out of Cash

It is very important to ensure that there is enough cash on hand to sustain your company’s expenses for two months. To ensure a steady cash flow, you must efficiently keep track of accounts and your company expenses. Remember, if your company runs out of cash, you will be left with no recourse but to borrow cash on interest.

Patent, Protect and Lock

Some businesses exist to steal ideas from small businesses and make them their own. Therefore, it is important that you patent what you can. If

まうことが大切だ。特許が取得できないならば、機密を守ること。自分にとって有益なら、競争相手にとっても同様に有益だということを忘れてはいけない。

事業主は、ボスではない

あなたは、自分自身のビジネスにおいてはボスではない。実際、あなたには、何人かのボスがいる。彼らは、自分あなたより上であるということを知りもしないかも知れない。

顧客は、まさにあなたのボスである。小企業オーナーとして、あなたは、顧客のために働いている。彼らを幸福で、満足させておくことが、あなたの仕事である。

あなたは、従業員のためにも働いている。彼らのキャリアや人生を更に豊かで、更に良くすることが、あなたの仕事である。また、あなたは、貸手、投資家、パートナーのために働いている。

常に同時メモをとれ

同時メモとは、あなたが顧客とでも、従業員とでも、電話や会議をしている時に、その場で取るメモのことだ。これらのメモは、法律上の証拠と認められ得ることは、知っているだろうか。

同時メモの力を過小評価するな。書き留めていなければ、存在しないということを憶えておこう。手書きメモはファイルし、重要な電子メールは破棄しないで、会議にはテープレコーダを使え。

あなたは、働いていないとき、働いている

ビジネスのオーナーとなれば、他人があなた個人をどのように見ているかということが、彼等があなたの会社の名前やイメージをどう見るかに影響することに気付くべきだ。あなたが仕事以外の日課で出掛けるとき、あなたが会う全ての人々が、潜在的な顧客であるか、あるいは、潜在的な顧客に影響を与え得る人々であることを認識していなければならない。

いかに行動するか常に注意していなさい。あなたは、望まなくとも、常に自分の会社の名前やイメージを売っているということを忘れてはいけない。模範となって指導することを学べ。敵ではなく友人を作れ。

決して、誰もあなた自身より多く働かせてはいけない

あなたはただ働くだけでなく、一生懸命に働かなければならない。一生懸命に働けば、あなたは、組織内の誰よりもうまくやることができるはずだ。憶えておこう。一生懸命に働いた時にだけ、良いことが起こる。これが、ビジネスに影響する。

常に良い職業倫理を習慣とし、そして、決して怠けない。常に、要求以上のことを実行せよ。一生懸命働けば、あなたが思っているよりも、報いがあるものだ。

a patent is not possible, then learn to keep it a secret. Remember, if it is valuable to you, it is also valuable to your competitors.

The Business Owner Is Not the Boss

You are not the boss in your own business. In fact, you have several bosses and they might not even know that they are above you.

The customer is your very first boss. As a small business owner, you work for the customer. It is your job to keep them happy and satisfied.

You also work for your employees. It is your job to make their careers and their lives richer and better. You also work for your lenders, investors and partners.

Always Take Contemporaneous Notes

Contemporaneous notes are those notes that you take on a fly during phone calls, or meetings with both customers and employees. You might not be aware that these notes can be accepted as legal evidence.

Do not underestimate the power of contemporaneous notes. Remember, if it is not written down, it doesn't exist. File the handwritten notes, store important e-mails, and use a tape recorder during meetings.

You Are Working When You Are Not Working

As the owner of your own business, you should be aware that how other people see you personally can affect how they view your company's name and image. When you go around your daily routines outside of work, you must realize that all the people you meet are potential customers or people who can influence potential customers.

Be on guard with how you act. Remember that you are selling your company's name and image even if you do not wish to. Learn to lead by example. Make friends and not enemies.

Never Let Anyone Outwork You

Not only should you work, you should work hard. If you work hard enough, you can do better than anyone else in the organization. Remember that good things will happen only when you work hard on things that can impact your business.

Practice good work ethics and never slack off. Always do more than what is expected of you. Hard work pays off more than you know it.

しばしば攻撃に転じよ

間違いを犯すことを恐れてはいけない。憶えておこう。失敗に終わった売上げの数のことなんか、誰も気にしない。人々は、あなたが成功した売上げのことをもっと気にしているのだ。

やってみなければ、あなたは、絶対に成功しない。たとえその努力が失敗に終わったとしても、自分を誉めてあげよう。あなたは、ビジネスに役立つであろう何かをやってみたのだから。やってみることを続けなさい。止めてはいけない。遅かれ早かれ、あなたは、ホームランを打つ。

理事会や委員会は遠慮しよう

小企業オーナーとして、あなたはコミュニティの人々の尊敬を集める。非営利団体や何かの委員会の会長を要請されることもあるだろう。こういう人々が必要としているのは、あなたのお金だけなのだ。

あなたには会議に出席するのに割く時間はない。その委員会に所属することが、会社の新規事業に直接かわりがない限り、申し出は断るべきだ。あなたが、その大義に共鳴しているならば、参加することを考えてもよいかも知れない。そうでなければ、ノーと言うことを学びなさい。

頭文字Cのことをいつも念頭におくこと

次のCを常に憶えておこう：

1. 顧客(Customer)
2. 現金(Cash)
3. 収金(Collection)
4. 信用(Credit)
5. コスト(Cost)
6. 決算(Closing -- 発注や売上げ決算)
7. 信頼(Confidence)
8. 平穏(Calm)
9. 公約(Commitment)

今日の技術を獲得せよ。しかし、明日まで待とう

遅かれ早かれ、あなたは、時間を節約したり、コストを減少させたり、生産性を増大させるテクノロジーに投資しなければならない。しかしながら、こういう新製品に投資するときは、一番に飛びついてはいけない。他社がその新システムを買って、テストするのを待て；それから、あなたが本当に必要としているのは何かを見つけよう。

500枚のホリデーカードにサインしろ

休日を利用しよう。クリスマスカードを買い、あなたの全顧客と見込み客へ送りなさい。印象的で、特徴があるカードを送りなさい。それら全てにひとつひとつ署名しなさい。これ

Strike Out Often

Do not be afraid to make mistakes. Remember that no one will care about the number of sales calls you failed to close. People will care more about that one successful sales call you made.

If you don't try, you will never succeed. Even if you fail in your endeavor, give yourself a pat on the back because you tried to do something that would help the business. Keep attempting. Don't stop. Sooner or later, you will hit that homerun.

Stay Off Boards and Committees

As a small business owner, people in your community will look up to you. You will be asked to head committees for non-profit organizations or chair boards. Remember that the only thing these people want from you is your money.

Remember that you do not have the time to spare to attend meetings. Unless membership on the board will directly lead to new business for your company, turn the offer down. You might also consider joining if you are passionate about their cause. Otherwise, learn to say no.

Always Keep the C's Top of Mind

Always remember the following C's:

1. Customer
2. Cash
3. Collection
4. Credit
5. Costs
6. Closing (orders or sales)
7. Confidence
8. Calm
9. Commitment

Get Today's Technology, but Wait Until Tomorrow

Sooner or later, you must invest in technology that may save you time, reduce your costs or increase productivity. However, do not be the first to invest in these new products. Wait for the other corporations to buy and test the new systems; then figure out what exactly you need.

Sign 500 Holiday Cards

Take advantage of the holidays. Buy Christmas cards and send them to all of your customers and prospects. Send cards that are memorable and distinctive. Sign all of them personally. Remember, these cards are not just warm wishes

らのカードは、単にあなたの顧客の健康と幸福を願うためだけではない。効果的な販売促進ツールだ。

小企業オーナーが日々やるべきことのリスト

これは、小企業オーナーが毎日やるべきことのリストである：

- 運動。
- 新しい顧客に手をのばす。
- 現在の顧客に連絡する。
- 現在の顧客に売り込む。
- いちばん重要なことをする。
- 従業員を教育する。
- 品質を管理する。
- 全ての電話に返事する。

for your customers' health and happiness. These cards can be effective marketing tools.

Small Business Owner's Daily To-Do List

Here are some of the tasks a small business owner is expected to do on a daily basis:

- Exercise.
- Reach out to new customers.
- Contact existing customers.
- Sell to existing customers.
- Do one important task.
- Train an employee.
- Inspect product quality.
- Return all calls.