

体温が上がれば 運気が上がる

2017 vol.45

9月
September

2017
8.20

スリーピース10周年コンベンション 運気が上がる4thコンベンションin東京 盛大に開催致しました!

8月20日にTKPガーデンシティ品川にて行いましたスリーピース10周年コンベンション 運気が上がる4thコンベンションin東京 は、おかげさまで大盛況にて無事終える事ができました。

これもひとえに皆様のご愛顧とご支援によるものと深く感謝しております。

さて、当日は期待と興奮の中皆様の盛大な拍手と共にコンベンションの幕開けとなりました。

オープニング(PV)では「感動した」等のお声と共に涙を流している方もいらっしゃいました。

今回のコンベンションでは「新たな発表」等をし、大盛況を戴きました。

体温の大切さやサプリメントのアピールでは、皆様からの共感も戴きました。

そして、満を持して登場!

被災地の若者が立ちあがったofficeUSK!!

officeUSKよりサプライズもあり、ご来場の皆様のご協力も戴き皆様と心をつなぐ社長へプレゼントして戴きました。

ありがとうございました。

代表の佐藤由洲希様からは熱い思いが伝わってきました。

「あんなに若いのに素晴らしい」とのお声を戴きました。

生まれたばかりの企業です、いろいろ至らないところもあるかと思いますが、officeUSKへご指導・ご協力のほどよろしく

お願い申し上げます。

更にはスペシャルゲストの登場・パフォーマンスも!

スリーピースだけのスペシャルパフォーマンスは、大変見ごたえのある素晴らしいステージでした。

他には、会場に設けました物産展では、他県の名産品等も並び大変ご好評を戴きました。

出店・ご購入戴きました皆様、誠にありがとうございました。売上金の1割を九州豪雨への義援金とさせていただきます。

又、夏休みも終盤と言う事もあり、お子さんやお孫さんと「素敵な思い出」になって戴ければとの思いからキッズスペースも設け、大変ご好評戴きました。

お子様にとって「楽しかった」と感じていただけていたら幸いです。

今回のコンベンションではご家族で(お子さんやお孫さん連れの方も)アットホームな雰囲気、しかしながらコンベンションでしか味わえない特別な時間を沢山の皆様と共有戴けたのではないのでしょうか?

会場でしか味わえない一体感・迫力・感動そして熱気や興奮をそのままに、株式会社スリーピースは皆様のご期待に添うべく、皆様のご期待にお応えできるよう精一杯努力してまいりますので何卒今後ともご支援と御愛顧の程よろしく

お願い申し上げます。

コンベンションの様子はインスタ・フェイスブック又は次回会報誌をご覧ください。



Three Peace co., Ltd

Three Peace co., Ltd



お食事会等へご参加の際はスタンプカードを御持参ください。



食事会予定

★9月3日(日) 12:00～ 尼崎総合文化センター アルカイクホール第2会議室
兵庫県尼崎市昭和通2丁目7-16 ☎06-6487-0800

★9月6日(水) 12:00～ 都久志会館401～404
福岡県福岡市中央区天神4丁目8-10 ☎092-741-3335

★9月18日(月) 12:00～ 宇都宮文化会館 第1会議室
栃木県宇都宮市明保野町7-66 ☎028-636-2121

★9月28日(木) 12:00～ 北とびあ 第1研修室
東京都北区王子1丁目11-1 ☎03-5390-1100

★10月5日(木) 12:00～ 都久志会館 401～404
福岡県福岡市中央区天神4丁目8-10 ☎092-741-3335

★10月13日(金) 12:00～ 尼崎総合文化センター アルカイクホール第2会議室
兵庫県尼崎市昭和通2丁目7-16 ☎06-6487-0800

★11月12日(日) 12:00～ 尼崎総合文化センター アルカイクホール第2会議室
兵庫県尼崎市昭和通2丁目7-16 ☎06-6487-0800

★11月23日(木) 12:00～ 宇都宮文化会館 第1会議室
栃木県宇都宮市明保野町7-66 ☎028-636-2121

参加費
無料!!

ご予約は
お早めに

期間限定
キャンペーン 大好評実施中!

当月のみ限定です、お見逃しなく!!

※キャンペーン資料のご請求はカスタマーまで。

☎0120-604-176

キャンペーンはWEBからもご確認戴けます

<http://www.threepiecegroup.com>

▶企業情報資料のダウンロード▶キャンペーン資料NEW

ランクアップ・ブロンズ会議

毎月1日
17時～

大阪リゾート(北浜タワー)
大阪府大阪市中央区高麗橋1-7-7

※開催日は大阪リゾートは使用
できませんのでご了承下さい。

写真はイメージです

体温が上がれば
運気が上がる

平成29年9月1日発行

9月号

発行/株式会社 スリーピース

〒980-0013 宮城県仙台市青葉区花京院2丁目1-14

花京院ビルディング13階

TEL022-212-1531 FAX022-212-1532

<http://www.threepiecegroup.com>



主任便り コンプライアンス講習会 へ参加して来ました!



8月上旬に、連鎖販売取引に特化した弁護士の先生に「連鎖販売取引の法律・基礎講習」をして頂けるということで、参加させて頂きました。専門家のお話は大変ためになるものでした。やはり活動する上での知識や法に関する最新の情報の大切さを改めて感じました。違反行為は、行政指導や刑事罰の対象となったり契約の無効・取り消し原因となったり、更には損害賠償請求の根拠となり得ますので、事業主(個人事業主)消費者保護の為の法律を理解し、厳守する事が強く求められます。今回の講習を受け私が特に注目したのは次の事柄です。



概要

誇大広告や著しく事実と相違する内容の広告による消費者トラブルを未然に防止するため、表示事項などについて、「著しく事実と相違する表示」や「実際のものより著しく優良であり、もしくは有利であると人を誤認させるような表示」を禁止
 ×「このビジネスを始めるために必要な負担は1万円のみで、それ以外には一切ない」
 ×「このビジネスに参加すると誰でも●●円の月収が得られる。」といった一定額の収入が確率が高いと誤認させるような表現の広告表示

禁止行為をはじめとする処分例

旅行等会員権の連鎖販売業者に
3ヶ月の一部業務停止命令(平成28年)

① 当該事業者の連鎖販売組織の会員が知人に連絡し、「今度よかったですお茶しませんか。」「会って話をしませんか。」などと言って、契約意図を隠して喫茶店等に誘い出す。

→名称:勧誘目的等の不明示

② 喫茶店等で、会員が「旅行関係資料だけど、よかったです見てみるか。」などと興味を持たせてセールスレターを読ませる。セールスレターには、格安で旅行を楽しむことが仕事となり収入が得られる旨が書かれており、消費者がセールスレターを読み終えると、会員が「説明会があるから一緒に行こう。」などと誘って、後日、説明会に連れて行く。→名称:同上

③ 説明会で、詳しい説明をする講師が「旅行をするだけでお金がもらえてとても楽しい。」「高額な収入が得られる。」「レターを見せるだけで簡単に紹介できる。」などと、あたかも簡単に勧誘できて儲かるかのような説明をする。さらに、「会員サービスの上限は10万人と決めている。おそらく年内もしくは来年に10万人を超えてしまう。早く登録した方がいい。」などと嘘を告げ、消費者を焦らせる。→名称:不实告知

④ 3時間以上の長時間にわたる説明会の後、消費者に申込書面の記入を求める。消費者が断っても、複数の会員が周りを囲み、「今日登録した方がいい。」「いいから申請書を書いて。」などと執拗に勧誘し、契約締結を迫る。
→名称:迷惑勧誘
又、クーリングオフについてきちんとお話しして戴く事も大切です。

契約解除(クーリング・オフ制度)

概要

連鎖販売取引の際、消費者(無店舗個人)が契約をした場合でも、法定の書面を受け取った日(商品の引渡しの方が後である場合には、その日)から数えて20日間以内であれば、消費者は連鎖販売業を行う者に対して、書面により契約の解除(クーリング・オフ)をすることができる。

期間

8日間 訪問販売、電話勧誘販売、特定継続的役務提供、訪問購入
20日間 連鎖販売取引、業務提供誘因販売取引
クーリング・オフをするときには、理由が必要ないというのがポイント。

勧誘を行う際は概要書面等を提示し、ビジネスを誘うのであればその旨も前もって伝えましょう。スリーピースではセミナーではなく、食事会での講演会なので、その際に伝えるのも良いですし、自分が伝えにくいのであれば統括者(リーダー)へ相談しリーダーから伝えて頂くのも良いと思います。その際にも氏名等の提示をお忘れなく!上記の内容をピックアップ致しましたが、参考になりましたでしょうか? 少しでも皆様の活動にお役に立てれば幸いです。

ビジネスについてココに注意!

勧誘に先立って
氏名等を明示すること。(スリーピースの名刺がある方は先に提示しましょう)
「会社名」「商品種類」「特定負担を伴う取引について勧誘する旨」(3大告知義務)です。

ランクアップ インタビュ

野田 早苗 様 SILVER達成



何事にも、感謝の気持ちを忘れずに、
for me ではなく for you の思い...



野田早苗様、シルバー達成おめでとうございます。達成されましたご感想をお聞かせ下さい。

野田様 とっても嬉しいです。大阪から、はるばるサポートに来て下さった榊井さん、水本さん、アドバイスを下さった関さん、近くでいつもパワーを頂ける師匠...笑。

そして何より、グループのみなさんが毎月毎月愛用して下さっているお陰と、感謝の気持ちでいっぱいです...

本当に有難うございます!! 困った時や悩んだ時の解決方法はございますか? また、ご相談出来る方はいらっしやいましたでしょうか?

野田様 基本的に、ポジティブシンキングなので...ほとんど悩んだ事はありません。

「何とかなるわあ〜」ですね... それでも解決出来ない時は、紹介者でもある師匠に相談しています。

スリーピースを始めてから、嬉しかった事・大変だった事・大事にしている事等、ございましたらお聞かせ下さい。

野田様 嬉しかった事は、「スリーピースを伝えてくれて有難う」と言われた事です。感謝され、希望が持て...こんなやりがいのあるビジネスはないと思います。

何事にも、感謝の気持ちを忘れずに、for meではなく for youの思い... として、お役に立てる自分ではないと思っています。

日頃の活動はどのように行っておりますでしょうか? また、どのようにしてグループの方とコミュニケーションをとっておりますか?

野田様 ミーティングやメンバーさんのABCやフォロー、無料食事会への動員が主な活動です。人との出会いを求めて、行ける所には出来るだけ顔を出す様になっています。

毎日のように、報連相を欠かさないメンバー、そこに重要性を置かないメンバーと様々ですが、会う事が大切なのでランチやお茶など...マメにしています。

シルバーを達成する為に行ったことや変えてみたこと等ございますでしょうか?

野田様 月1回の、地元開催の宇都宮無料食事会には、かなり力を入れました。その場で登録を頂くよう心掛けますが、登録にならなかった場合でも1週間以内にアポを取り、クロージングに結び付けました。

4月の直紹介8名 沖縄ツアーキャンペーンの達成もあり、一気にシルバーに近づいたと思います。やはり、キャンペーンに乗る事は大事です!

今後の目標をお聞かせ下さい。

野田様 自分のランクアップも大切ですが、まずは、仲間が収入を取る事が最優先なので、そのお手伝いをさせて頂く事です。じゃんじゃん使って欲しいです! お金も時間も心配なく、みんな楽しんで旅行は、考えたただけでもワクワクしますね〜

前回のお食事会

たくさんのご参加ありがとうございます。コンベンションの様子は次回号へ掲載致します。

宮城
MIYAGI



東京
TOKYO



各都道府県で
お食事会開催中!

お食事会情報は、WEB又は、本誌12ページをご覧ください。
ホームページhttp://www.threepeacegroup.com⇒食事会情報をご覧ください。
会員ログイン⇒セミナー情報へ、会場担当者等記載致しております。



お食事会の様子はface bookにも掲載いたしております。
スリーピースショールームにてご覧いただけます。ご覧の際は是非いいね!を☆
<https://www.facebook.com/threepeacegroupinsendai>



3さん 6ろく 5ご 通信

No.20170901S

日本レホルム連盟発行
文責・南部昌平



まずは、去る七月に始まり、九州北部地区をはじめ
秋田、新潟など各地に大きな被害をもたらした台風や
豪雨で、洪水や土砂災害の被害に遭われた方々に
心からお見舞い申し上げます。
一日も早く元通りの平穏な生活に戻れますよう
祈念申し上げます。

* * * * *

ちなみに、九月一日は防災の日。
一九二三年九月一日に発生した関東大震災では、死者十四万人、全焼家屋は、五十七万戸という大災害でした。また一九五九年九月二十七日には伊勢湾台風で五千人という死者、行方不明者が出るなど甚大な被害がでました。
この九月一日は、立春から数えて二百十日で、この頃がしばしば台風が多く襲来する時で、稲の開花期にあたり農家にとっては、厄日として関心をもってきました。
また台風が近づいてくると、病気が起こりやすくなります。特に喘息(ぜんそく)などのアレルギー疾患です。その理由は、台風の時には低気圧になるからです。低気圧になると、副交感神経の働きが強くなり血圧は下がり、心臓の脈拍数も下がって、気管支は収縮します。体内では、リンパ球が増えてアレルギー疾患が多くなります。

ちなみに高気圧の冬などでは、顆粒球が増えて、心筋梗塞や脳卒中など病気が発生しやすくなります。九月の台風シーズンでは、被災地のお年寄りの方達や、小児喘息などの持病をお持ちの方々の、毎日の体調管理が大切です。
もし、喘息が起こったときは、「腹式呼吸」をすることでかなり改善できます。腹式呼吸では、

「吸う時間を短く(三秒)、吐く時間を長く(五秒)」

するのがコツです。

この腹式呼吸を十〜二十回ゆっくりすると、喘息の改善効果があります。

またアレルギーの対処法として、日頃から適度な運動をして、お風呂などで身体を温めて、発汗を促し、排尿をよくすることなどが肝要なことです。

「体温が上がれば運氣が上がる」
のですから。

現代人を襲う「冷え」に挑む!
日本初の資格・体温管理士

365日36.5度を維持しよう!!

あなたも体温管理の
スペシャリストに



日本レホルム連盟理事長
南部昌平

プロフィール
日本ホームエステティック協会会長
柔道整復師(接骨師)、マッサージ指圧師
体温管理士会長、健康指導専任講師健美会会長
理学療法講師、医事、美容評論家
東洋医学研究者、美容、健康コンサルタント

特定非営利活動法人
日本レホルム連盟 体温管理士会本部
事務局長 塚田聖子
〒170-0004東京都豊島区北大塚2-17-4
大塚キャリアビル6階
TEL03-3916-2195 FAX03-3916-2196

◇体温管理士でスキルアップしてください。
「昨今、健康や美容に関して「低体温」や「冷え症」等大きな話題となっております。「体温管理士」はその「低体温」や「冷え」に対応して的確なアドバイスを行うスペシャリストを育成するために日本で初めて誕生した資格講座です。健康産業、美容産業に携わっている方をはじめ健康や美容に興味のある方は是非受講をお勧めします。

スリーピース会員の森様が 芸能人デビュー!



皆様の温かいご声援・応援をよろしくお願い致します!!

幼い頃から唄うことや音楽を聴くことが好きでした。

これまで、東日本大震災で被災したり、交通事故を起こし、九死に一生の経験をしました。今ここに生きていることが奇跡的でした。多くの人々に支えられて、生きています。自分らしさを大事にして“熱い想い”と“感謝”を込めて、好きな唄の分野でアーティスト活動させていただいております。

人生は一度きり。何をやったとしても不安や悩みは必ずある。そしたら好きなこと、やりたいことにチャレンジするのが一番の生きがい! パワーや元気を“唄”で届けられたら幸いです。

- 得意分野/得意な曲
心に響くメッセージ性の強い楽曲
- 出演依頼方法/出演料、出演依頼に関しまして
自分に直接ご連絡いただいてもかまいません。

また、先日、自身のオフィシャルブログができましたのでこちらの方にもライブやイベント決まり次第情報載せていきます。

http://www.diamondblog.jp/official/shota_mori/



プロフィール

森 翔有太
1991.7.3
宮城県岩沼市出身
仙台市在住
26歳

在籍事務所OfficeFreeStyle

<https://www.free-style-music.com/artists>



全国直販流通協会 消費者相談室

- ・クーリングオフの仕方を知りたい。
- ・クーリングオフ期間が過ぎているが解約したい。
- ・支払いが困難になったので相談したい。

その他何かお困りなこと、販売員や販売会社に相談しづらいことなど外部専門機関の有資格者相談員がお受けします。

☎ 0120-28-9921 まで

相談受付時間 月～金 10:00～12:00
13:00～21:00

電話相談時間 土曜・日曜 10:00～12:00・13:00～16:00
(年末年始・お盆・祝日はお休みさせていただきます)

メールやFAXによる相談も、お気軽にお寄せください。

メール受付アドレス support@cyokuhankyo.ne.jp
24時間受付、追って返信させていただきます。
メール着信のドメイン拒否設定をされている場合、当協会からのご返事が届かない場合がございます。
あらかじめ「@cyokuhankyo.ne.jp」を受信ドメインに設定していただきますようお願いいたします。

FAX受付番号 03-3661-5880
24時間受付、追って返信させていただきます。

一般社団法人 全国直販流通協会について
1981年に設立した事業者団体で全国約153社の会員を有しています。特商法や業事法、景品表示法などに違反しない販売方法が行われるよう会員事業者の指導をしています。

一般社団法人 全国直販流通協会

〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町1-6-17 トラッドビル3F
ホームページ <http://www.cyokuhankyo.ne.jp>



interview
太田 ルミ子様 × 菊地 勝様

BUSINESS GROUP

ビジネスグループ対談



■こんにちは。スリーピースに出会ったきっかけをお聞かせ下さい。

菊地様 以前から知り合いだった福島の板井さんからの紹介で登録しました。

太田様 紹介者の菊地さんから、「いい商品を見つけたよ」と言われて、何か1つ良い物を飲みたいと思っていたのでタイミング良く登録しました。

■スリーピースビジネスを始めようと思った理由・きっかけをお聞かせ下さい。

菊地様 ネットワークビジネスは初めてではなかったのですが、システムを理解した時に自分の直紹介者が収入を取る事が出来ると思ったから。

そして、まだ登録して間もない時に糟谷社長がわざわざ会いに来て下さった事に感激し、自分にスイッチが入ったと思います。

太田様 職場のラジオでフコイダンに関する話を耳にしていました。そんな中でも、スリーピースの「フコイダンDX」の成分が良かったので、妹に軽く話してみたら、「すぐ飲みたい!」と妹も登録をしました。「私、ビジネス活動出来るんじゃない? (笑)」と思ったのが、きっかけです。

■スリーピースのどのような所をポイントとしてビジネス活動の際どのようにお話しされておりますでしょうか?

菊地様 システムと福利厚生を強調して話しています。特に福利厚生があるのは初めての経験でしたので、ビジネスを勧めるのに凄くいいです。

太田様 私自身、商品にひかれた為、まだ多くの人に認知されていない「フコイダン」の栄養素を調べて、勉強しビジネス活動に役立てています。それと、会員さんへの福利厚生が充実しているところもアピールポイントにしています。

■日頃の活動で、やりがいを感じる! 楽しい時はどのような時でしょうか?

菊地様 グループの方が思いっきりビジネス活動をして、楽しそうに話してくれる事が自然に笑顔になります。それが、自分のやりがいにもなります。

太田様 やりがいはもちろんリクルートポーンズですね★
3日後は、すごくいいです(笑)
それを仲間と共有し楽しみながら活動する時間も好きです♡

■目標にしている方はいらっしゃいますか?

菊地様 もちろん糟谷社長ですね。年齢も近い事もあります。人として尊敬する所が沢山あります。自分もあんな風になりたい願望があります。

太田様 私のグループのトップリーダーの方です。人としての器の大きさや、振る舞いなど尊敬する部分沢山あります。

■今後の目標をお聞かせ下さい。

菊地様 グループ第一に考え、「このグループで良かった」と思われる様なリーダーでありたいと思います。

太田様 いつまでも若々しく、お金に余裕があるカワイイお婆ちゃんでありたいです!(8月に孫が生まれました(笑))
※製品を使用するの体感等は、あくまでも個人的な感想になります。

同じご住所へのお届けは、 同梱発送が便利です。

BC番号又は同梱される方のIDご氏名・お届け先・商品到着ご希望のお日にち(お時間指定)をお知らせ下さい。
☎又はFAX・メールにて承っております。

ビクトリー達成で通販サイトが、 無料で作成できます。

該当者様へは、弊社より書類を送付させて頂いております。
期限内までにご回答とお写真お送り下さい。
※作成状況につきましては、込み合っている場合は、お時間を戴く場合もございます。

月刊ネットワークビジネス9月号!!

複数ページに掲載!! 内容は是非お手に取ってご覧ください。

月刊ネットワークビジネス 9月号

最新9月号の巻頭特集は「夏期集中トレーニング 3カ月で安定収入を得る!」。
8人のトップリーダーが、ビジネスで収入を得るためのノウハウを分かりやすく解説しています。そのほか、シリーズ4回目となる老舗企業トップインタビューや、主宰企業による会員フォローの事例を公開。今月も充実した内容をお届けします!

月刊ネットワークビジネスweb
業界唯一の専門月刊誌

トップインタビュー 上昇気流に乗る3社

2017年9月号
7月29日(土)発売
全国書店で好評発売中

購入する



【ご購入は】

全国の書店にて (税込)620円
※バックナンバーのご購入は月刊ネットワークビジネスで検索♪
(<http://www.network-b.com>)よりご確認ください。
又、WEBをご覧くださいの際は「NB主宰会社ランキング」へ是非ご投票ください!

月刊ネットワークビジネス
バックナンバー

月刊ネットワークビジネスweb
業界唯一の専門月刊誌

クリック!

最新号紹介 Web雑誌連載企画 最新のニュース NB主宰企業 経営 NB主宰会社 ランキング 編集部ブログ お問い合わせ

ご覧の際には是非NB主宰会社ランキングへご投票下さい。

ご投票して下さいの皆様、ありがとうございます! 皆様のお陰で、上位ランキングを常にキープ!



株式会社 スリーピース
LINEのQRコード

メアド当社
強化!!



メールアドレスのご登録は
FAX又は、既にご登録の
方よりメールでお知らせ下
さい。

第5回急成長会議 は10月に開催です。

対象者様へは、10月にお手紙で
お知らせ致します。

スタッフから

先日は、4th運氣が上がる10周年コン
ベンションin東京へお越しいただきあ
りがとうございました。

正直、参加は初めてになりますが、始まる
前から会場の熱気、会員の皆様の熱
い思いを感じ、とても感動しました。
また、普段お会いできない会員の皆様
とふれ合う事が出来た事を嬉しく思い
ます。

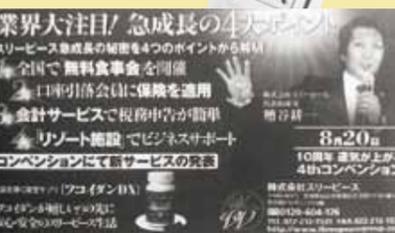
ご参加戴きました皆様はじめご協力い
ただきました沢山の皆様、ありがとうご
ざいました。

スタッフ一同、お客様により一層ご満足
いただける様精進して参ります。
今後とも何卒よろしくごお願い申し上げ
ます。

日本流通産業新聞 連続掲載!



2017年8月3日号
弊社記事は(5)を、
ご覧ください!!



2017年8月10日・17日合併号
スリーピース 売上高予想
新規66億
スリーピース 本社長
兼、槽谷耕一社長は
輝き目前の売上高予想

訪販売上高ランキング(9)へ、
スリーピースランクイン!!
残暑お見舞い(12)も掲載しました!

是非、この機会に定期購読を!
定期購読は、日本流通産業新聞で
検索し、お申込みいただけます。

この度の九州豪雨による被災地の皆様に心からお見舞い申し上げます。



主任インスタ~フォロワー数、現在日本一のwatanabenaomi703 超え目指してます!~
<https://www.instagram.com/threepeace32>
※ホームページ→最新情報→スリーピース・ニュースinstagramよりご覧いただけます。



ランクアップ インタビュー



Congratulations

ゴールド達成!!
おめでとうございます!!

岡村 智子 様 GOLD達成

ひたむきに、私が感じた事・真実を
お伝えしています。



ゴールド達成おめでとうございます。
ゴールドを達成されたご感想
をお願い申し上げます。

岡村様 まだ子供たちが小さいながらも、私の活動に快く協力してくれる家族。
そして、いつも陰ながら私のことを支えてくださっている周りの皆さんに大変感謝しております。ありがとうございます。

入会されてからゴールドの達成で何か変わった事はございますでしょうか?
達成目標を定めた時からどのようなモチベーションで活動をされておりますでしょうか?

岡村様 私はスリーピースに入会する以前から自分の「やりたいことリスト」を作っていました。やりたいことを叶えるためにはタイトルを取れるくらいにならないと出来ない事もたくさんあります。
そのリストが今では私の原動力となっており、今自分の出来る事の幅がどんどんと広がっています。

シルバー達成からの連続で、達成となりましたが、どのようなプランで連続達成されたのでしょうか?
プラン等ございましたら、シルバー・ゴールド達成を目指している方へのアドバイスとしてお教え下さい。

岡村様 ひたむきに、私が感じた事・真実をお伝えしています。又、ビジネスについては細かく説明をしています。
ご本人が、しっかりと納得し、本人から「これ良いね!欲しいな!」と求められてから、契約を結ぶようにしています。

ご家庭・ご職業との両立はどのようにされておりますでしょうか?

岡村様 個人事業主として2つの仕事を持ちながら家事、育児

で時間に追われる日々ではあります。時間は自分で作るものだと思っております。
自分の生活に合わせて動けるこのビジネスはそんな私にとってとても活動しやすいありがたいチャンスだと思っております。

キャンペーンも達成され、最近では沖縄ツアーにご参加いただきましたが、ご入会してからゴールド達成まで一番思い出に残っている事はなんですか?

岡村様 思い出と言いますか、キャンペーンの沖縄ツアーがあったからこそ絶対に会うことになったスキューバダイビングを始めるきっかけが出来たりと、自分の中で人生の視野が広がりました。

これから自分のまだまだ知らない世界が広がっていくと思うと、とても楽しみです。

ゴールドを達成し、改めて今後の目標をお聞かせ下さい。

岡村様 私は神戸在住で東北とは縁遠いですが、先日参加させていただいた急成長会議のような場をきっかけに関西の方とも交流を持ち、今後活動の場を広げていければなと思っております。

山形県在住 高橋直也リーダー! 若きリーダー育成中!!

若木 奨(22)
改善点 まずはこのビジネスに興味を持ってもらう話し方、接し方を身につけます。
抱負 切磋琢磨しながらグループのメンバーとバチバチ競い合っていきます!

藤森 優樹(25)
改善点 ダウンのフォローに力を入れていくとともにアップの方にも繋いで今まで以上に協力をして戴こうと思います。
抱負 人に優しく自分に厳しくしていこうと思います!

井上 裕介(33)
改善点 グループ内の教育やフォローに力を入れていくとともに、連携しやすい環境を作っていく。
抱負 相手を思いやる気持ちを大切に、各々の考えに添ったアドバイスをしていく。

加藤 勝理(20)
改善点 始めたばかりなのですが一人でも多くアップの方々に繋ぐ事を意識していこうと思います。
抱負 始めたばかりでまだまだわからないことだらけですがこのビジネスを通して、より一層素晴らしさを伝えていければと思っています!

黒田 雅人(23)
改善点 メンバーが動きやすいよう一人一人と密接に連絡を取りグループ向上のために意見をより多くとり入れる。
抱負 各個人の目標を確立し、そこへ向けてのサポートに力を入れる。

