

11月の料理教室はクリスマスに使える料理を作りました！



今回は3名の方と一緒に。久しぶりに男性の参加者も。よく聞かれるんですけど男性も参加していいんですか?って。もちろんです!大歓迎ですよー。クリスマス料理ってわけではないのですがそれっぽい感じでおもてなし料理にも使えるものをお紹介しました。今月はおせち料理。とはいっても全く難しいものはありません。基本的に作るのが私ですので(笑)いつもカンタンにできるものばかりです。お気軽にご参加くださいねー。あ、予約のお電話は忘れずに♪



作ったものは・・・
ミートローフ
サーモンのテリーヌ
マッシュポテト(トマトソース)



今日は12月24日(土)です!

資格試験にチャレンジ!

「給水装置工事主任技術者の試験を受けてきました」

今月、札幌にて前回話していた試験を受けてきました!

午前と午後の二部編成の試験で、午前中は周りの音も気にならず

に自室で学習をしているような感覚で受けることができました。

しかし、午後からは心が落ち着かず、気が付けば試験が終わっていました。もうここまで来たら合格していることを祈りつつ、今後も学習していくかと思います。

帰る途中、亀とヤギが展示されていたので、何で作られたのか聞いてみると、なんとダンボール!ダンボールでこんなものが出来るのか!と驚き、とても心が躍りました。そんなプチ発見をしながらの帰り道になりました。

速報! 給水装置工事主任技術者試験に合格しました!!!

今月のわんこ ㉒



美幌町のIさん家のわんちゃんを今月はご紹介。名前は「パー子」ですが12才の男の子です。ご主人が上着を着ると「はっ!どこかに出かけちゃう!」と思ってそわそわ焦りだすかわいいわんこです♪この日はご主人さまと一緒にお買い物に来てくれました。

我が家ペット募集中

このコーナーに出演してくれるペットを募集中です。
ぜひうちの子を!という方はご連絡くださいね。

ようでんパネルで写真撮ってくれてありがとうございます!



SNSでモノが売れるってホントなの?

インターネットは相手が見えないからコワいと言う人もまだ多いです。でもちゃんと実名で素性を明かして自分の顔も出して発信していると逆に怖い思いをすることはありません。私もブログを含めた全てのSNSの投稿で顔出しして発信しています。いつもSNS上でコミュニケーションをとっているお友達みなさん名前も顔もわかる方ばかり。今回は遠く離れた東京のお友達がわざわざ「ようでん」からストーブを買ってくれたお話をご紹介します。

お友達って誰?

短パン社長こと奥ノ谷圭祐氏。1年中短パンをはいて過ごし、アパレルメーカーの社長さんでありながらテレビにもレギュラー出演中。集客アップのアドバイスが中心の講演活動も多数。自身のブランド「Keisuke okunoya」はSNSのみの販売で売上総額は1億超。このブランドは業界初の関係性ブランドとして注目を集めています。私もこのブランドのお洋服やマフラーなどを購入し短パン社長と交流するようになりました。



短パン社長こと
奥ノ谷圭祐氏

なぜ短パン社長がわたしからストーブを買ってくれたのか

私も経験あるんです。SNSのつながりだけでモノを買ったこと。日頃からSNSでの投稿を読み仕事への考え方へ共感したりプライベートの様子にいいね思ったりそれについてコメントし合ったり、そんな関係でいると会ってなくても親しくなる人が何人も出てきます。その人のお店のお菓子を買ったり、お米を買ったり、カレーを買ったり...、そんな買い物の仕方が増えてきました。今回はその逆パターン。私の毎日のSNSの投稿やブログをちゃんと見てコメントもくれたりして、私から「買いたい」と思ってくれた短パン社長。実際にお会いしたのは2.5回しかないし一言二言しかしゃべってないけど(笑)SNS上では毎日お会いできていました。だから何か電化製品を買う時は私から、って言ってくれてほんとうにありがた過ぎてビビります(笑)



この電気ストーブは東京西麻布のバーに置くため買っていただきました。左の方はバーのオーナー木曾さん。短パン社長の親友。木曾さんも短パン社長を通じて出会ったお友達。



西麻布の「kisobar」は木曾さんが店頭黒板を毎日書き換えています。はい、私の師匠なんです。木曾さんを真似して私もブラックボードを書いています。

SNSは正しく使えばモノが売れることがある

SNSはなにも怖いものではありません。ちゃんと使いたい方をしていたら今回みたいなことにつながったりもする。かといって普段から売り込みの投稿しかしていかなかつたらダメですよね。じっくりと気長に毎日コツコツ。お店からの発信というよりその人個人の発信が大切です。お近くの量販店やアマゾンのほうが安いし早い。高い送料もからならない。なのにこうして私に声をかけてくれることに感謝です。



冬はバーの入り口が寒く木曾さんがストーブを私から買おうかなとつぶやいたのがきっかけで短パン社長が買ってくれました。

今日は同じく商売をされている方に向けて書きました。どんな業種業態でもSNSはこれから必須。田舎だから、お客様は年配の方が多いから、チラシはやってるし、どうせやったって誰も見てないよ、などなどやらない理由はたくさんありますが、ネット上に自分の店の情報がなかったら存在していない事と同じ、そんな時代が来そうです。というかもう来ています。自分たちのありのままを発信して気に入っていただけた人に買ってもらえたこんなにうれしいことはありません。もしSNSのやり方がわからないよーという人がいたらこっそりご連絡ください(笑)わたしのわかる範囲でお伝えしますね。