

おかげ様で、創業83年

8
月号

いつもありがとうございます!

月刊

商売繁盛のツボ

本誌は、いつもお世話になっているクライアント様、名刺交換をさせていただきました皆様にお送りしております。

発行：晃南印刷株式会社・DICアルファ 〒322-0025 栃木県鹿沼市緑町3-8-33

売上UP↑ 販売促進

デジタルサービスにアナログ要素を入れて大成功

株式会社ザッツ 代表取締役
米満 和彦 (よねみつ かずひこ)
美容室・飲食店などの中小店舗・中小企業の販売促進支援を行なう。「ニュースレター販売術」など著書多数。



私の会社がWEB上で運営しているあるサービスは「資料請求→申し込み」という順序ですが、資料を送った後に**電話をかける**ことで成約率を伸ばすことができました。デジタルサービスに「電話」という**アナログ要素**を入れることで成約率アップにつながったわけです。**電話をする目的=資料をしっかりと見てもらうこと**に絞りました。なぜかという、WEB上には同類のサービスがたくさんあり、資料請求したほとんどの人が複数の会社の資料を請求しているからです。そのような状況で勝ち抜くためには、他の資料よりも注目させる必要があります。そこで、資料の注目度を上げるためには、メールよりも電話で接触することが有効と判断したのです。電話の目的を「資料を見てもらう」に絞ると手間もかかりません。「資料請求していただいたお礼」と「資料がしっかりと届いているかどうかを尋ねる」の2つだけなので、ほとんどの場合

15秒程度で終了します。これで成約率が上がるのであれば、やらない手はありませんよね。WEB通販会社でも、デジタルサービスにアナログ要素を入れて成約率を上げている事例が少なくありません。ホームページの全てのページの最上部に大きく電話番号を掲載して問い合わせを増やす作戦です。電話番号は**フリーダイヤル**で、「**電話による問い合わせ**」を**大歓迎している説明**を記載します。実際、WEB上で商品を購入するとき、不明点や疑問点が生じることは少なくありません。しかし、ホームページのどこを見ても連絡先が書いていない…。これで、購入しないままにページを閉じる人が多いのです。デジタルサービスだからといって、全ての流れをデジタル化する必要はありません。**デジタルの利便性とアナログの温かみ**を融合させることで、今以上の売上げを上げることは十分可能です。ぜひチャレンジしてみてください。

コストダウン↓ 経費削減

インターネットFAX活用で、業務改善&コスト削減!

株式会社しくみカイゼン研究所 代表取締役
若井 吉樹 (わかい よしき)
中小企業を中心に儲かるしくみ改善のコンサルを行なう。「世界一わかりやすいコスト削減の授業」など著書多数。



オフィスには紙が溢れ、収納が大変! おまけに何がどこにいったのかを探すこともままならない…。そこで、できるだけ紙を無くして、**文書を電子化しようという動き**があります。電子化の対象は社内文書だけでなく、お客様とのやり取りも、(郵送やFAXではなく)メールで済ませたいところです。しかし、お客様の中には「パソコンやインターネットが苦手」というところもあり、紙を完全に無くすことはできません。送付側は電子で、受取側が紙であればいいのですが…。実は、この悩みを解決する方法があります。**インターネットFAX**です。送付側はパソコンで作った文書をインターネットFAXでおくと、受取側がFAX機であれば送った情報が紙で出てきます。受取側がインターネットFAXであれば、送った情報はパソコンの画面でイメージで見ることができます。「パソコンで作った文書でなく手書きの文書はどうするの

か?」という場合は、手書きの文書を**スキャナー**で読み取ればOKです。最近のプリンターやコピー機には紙の情報を読み取るスキャナー機能が付いています。コピー機であれば数千円のものでも**スキャナー機能**は付いているので、これを活用しましょう。さらに、インターネットFAXのメリットはノートパソコンなど持ち運びできるものがあれば、オフィスに居なくてもFAXを受け取り、確認することができることです。インターネットFAXで受け取った情報は、指定したメールアドレスに送付することもできます。夕方、会社に帰ってFAXを確認して対応していたときより、**格段のスピードアップ**です。このインターネットFAXを活用すれば、電話代やFAX機が不要、おまけにFAXで送られた文書をプリントアウトする用紙も必要ありません。あなたの会社のFAXがまだ紙を出力するFAXであれば、ぜひインターネットFAXを検討してみてください。

集客力↑
**WEB
販促**

**AI時代に勝つ!
プロのノウハウを情報発信**

株式会社スマートアレック 代表取締役
河井 大志 (かわい だいし)
WEBマーケティングディレクター。著書に「SEO対策 検索上位サイトの法則 52」他がある。



GoogleやAmazon、大手アパレルショップなど、様々な大企業が**AI(人工知能)**の開発段階から、活用段階へ移行しています。新聞や雑誌でも「AI」の文字が増えています。例えば、「購入予定のメガネが似合っているかどうかをAIに判断させて点数をつける」「購入履歴からAIを活用しておすすめの商品を紹介する」などのように活用されています。しかし、AIの開発・活用には膨大な情報が必要となり、開発コストもかかります。それでは、AIを活用できない企業はどのようにすればいいのでしょうか？ それは、**社内に蓄積されているノウハウと人**を活用すればいいのです。例えば、北海道砂川市にある「いわた書店」では、「最近読んだ書籍の感想、嬉しかったこと、悩んでいること」などを伝えると、岩田書店の岩田さんが1万円分の書籍を選んで送ってくれるサービスを行なっています。このサービスは注文が殺到して、毎月抽選方式になっているほどです。

このサービスは、AIに教え込めば再現できるかもしれませんが。Amazonなどが提供している「この商品を買っている人はこの商品も買っています」というふうにAIを活用できるでしょう。しかし、岩田さんはAIを活用せず、**岩田さん独自の目利き**でサービスを提供し、多くの支持を得ています。…この事例は、どのような業種でも応用できます。例えば、喫茶店の場合、好みのコーヒー豆や挽き方を教えてくれるTwitterアカウントを作るなど。そのTwitterで好きな料理、飲み物、美味しいと思ったコーヒーの種類などをつぶやけば、**その人に合ったコーヒー豆や挽き方を返信するサービス**(返信内に購入先へのリンクを設置)もできるでしょう。美容師やアパレル店員は、髪型や輪郭、普段よく着る服などを聞いて、髪型や服装のアドバイスをしながら商売をしています。同様に、顧客にピッタリの提案をTwitterやブログで発信していけば、**AIに負けない情報発信&WEBマーケティング手法**になるはず。AIに負けないビジネスを行ないましょう!

印刷力↑
印刷

商品チラシをしっかりと用意して、受注率アップ!

感動会社楽通 代表
田村 慎太郎 (たむらしんたろう)
自らも印刷物でお客様を元気にし、印刷業界を元気にするための支援活動を行なう。全国で講演活動を展開中。



あなたの会社には、自社商品を紹介するチラシが何種類ありますか？
「1~2種類しかない」という方が多いのではないですか？
もちろん、正解などはありませんが、**「商品数×1種類」**は必ず作成してください。なぜなら、各商品毎に紹介するチラシがあると、商談する時にそのチラシをお客様に手に取ってもらいながら話ができるからです。チラシでわかりやすく説明していると、相手に良さが伝わるのが3倍増えます。時々、チラシを渡しても何も説明しなかったり、ただばらまきだけという方がいますが、それではあまり効果はありません。**しっかりと説明をして渡すこと**が商談を成功させる秘訣です。それでは、どのような内容をチラシに入れればいいのでしょうか？ それぞれの商品によって異なりますが、表面にはその商品のイメージを表現するために、**イメージ写真+キャッチコピー+商品写真**をメインに入れることをおすすめします。

そして、裏面に**詳しい説明、使い方、特長、数値説明**などを入れば理解しやすいチラシになります。まずは見た瞬間にイメージがつかめるように心掛けてください。特にキャッチコピーは重要です。あなたが一番伝えたいことをコピーにしてください。なるべく端的に、インパクト重視で考えれば良いキャッチコピーが出来上がります。チラシには**作り手の想い**を入れてください。**「チラシ=あなたの営業サポートしてくれる相棒」**になるように考えましょう。さらに上級編では、**対象のお客様毎**にチラシの種類を作ることおすすめします。例えば、同じチラシでも法人用と個人用で2種類作成したり、飲食店用と製造業用と営業する業種で分けている会社もあります。今は昔のように大量に印刷をしなくても**小ロット印刷**ができるので、デザインを少し変えて必要な分だけ印刷するのもおすすめです。チラシを上手く利用してどんどん受注率をアップさせましょう!

★弊社ホームページより「商売繁盛のツボ」と別紙「校正ノート」のバックナンバーをご覧ください、お役に立てましたら幸いです。 <http://ko-nan.co.jp/>

今月の…
晃南印刷
最新NEWS!

**カレンダー
早期販売開催中!!**

オリジナルカレンダー、名入れカレンダー
壁掛け・卓上など、各種豊富に取り揃えております。

壁掛けカレンダー
B3文字月表
100冊 20,000円より

卓上カレンダー
100冊 40,000円より

お問い合わせはお気軽に。 ☎0120-4141-62 ☎0289-62-4141 ✉clue@ko-nan.co.jp

今後、本誌が不要な場合は、お手数ですが会社名・FAX番号を明記の上ご返信ください。 FAX 0289-62-2952
会社名・団体名 ()
FAX番号 () □ 今後は不要