

おかげ様で、創業84年

5
月号

いつもありがとうございます!



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

お客様と仲良くなる企画 で売上げアップ!

あるエステサロンでとてもユニークな企画がありましたので紹介します。

それは、「**お店ドラマ**」を制作してお客様をファン客化する企画です。

ドラマのジャンルは「恋愛ドラマ」で、店長がシナリオを書き、映像編集が得意なスタッフさんが編集を行ないます。(1万円程度で簡単編集できるソフトを使用しています)

シナリオといってもセリフと場面を描いただけのシンプルなもので、このシンプルなシナリオをもとに撮影を行ないます。業務の間の暇な時間を見つけては、それぞれのスタッフさんに演技をもらい、トータル2時間ほどかけて撮影し、これを**約10分間のドラマ**に仕上げます。もちろん、演技はさほどうまくはありません。しかし、完成した動画を見ると、画面の端々から**楽しさ**があふれているのです。(完全に学芸会のノリです)

また、「お店ドラマ」には**意図的にお客様を登場させる**ことで、

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。「ニュースレター販促術」など著書多数。



ドラマに対する注目度を上げる工夫をしています。

そして、初回分を「第1話」としてDVDプレスし、お店のニュースレターと共にお客様に送付したところ、次々とお客様が反応しました。

「早く第2話を見たい!」「○○さんの意外な一面を見ました」「今度は私も出してください」など、様々な声が寄せられたそうです。その後、このお店では「お店ドラマ」が定着し、好調な業績を示しています。

以前、毎年お客様と一緒にパーベキュー大会を開き、ファン客を増やしている飲食店の事例を聞いたことがありますが、基本的な考え方は同じですね。

お店側からの一方的な企画(売り込み企画)ではなく、**とにかくお客様と仲良くなることを目的とした企画**です。

企画の目的は「売上げアップ」です。しかし、必ずしも「売り込み」をする必要はありません。お客様とスタッフが仲良くなれば… お店の売上げが上がるのは間違いありませんよね。

コストダウン 経費削減

会議の議事録作成を簡略化 して、残業時間を削減

働き方改革のテーマの1つに「**時短**」「**残業時間削減**」があります。

勤務時間が長くなる理由に「無駄な会議が多い」がよく挙げられます。「会議時間が長過ぎる」という声も聞こえてきます。会議自体が目立りますが、実は**議事録の作成**にも結構時間をかけていないでしょうか?

議事録の作成や上司によるチェック、配布など、下手をすると数日~1週間後に配布なんてこともあります。なかなか作成されない議事録を督促するのも無駄な作業です。

さらに、なかなか議事録が作成されないことをいいことに、自分に宿題があったことを忘れてしまったり、宿題があったことは覚えていても何が宿題だったのかを忘れてしまう人もいます。このような調子では次の会議でまた同じ議論や同じ宿題が繰り返されてしまいます。

そこで、**会議が終わった瞬間に議事録を配ることはできないでしょうか?**

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。



それは、**スマホとメール**を使えば可能です。

会議にもよりますが、議事録で大事なのは、

- ①**何が決まったのか(決まらなければ何が課題なのか)**
- ②**決めたことを誰が実行するのか(決まらなければ次回に向けて何をすべきか)**

くらいです。

その程度の内容であれば、会議をしながら必要事項をホワイトボードに書き出し、会議が終了したらスマホで撮影し、メンバー全員にメール配信するだけで済みます。きれいな字でなくても読めれば十分です。

ただし、印刷できるホワイトボードであっても**印刷してはいけません**。あまりきれいに印刷できませんし、コピーをして配らなければなりません。今のスマホの画像は解像度も高く、簡単に拡大もできます。

今や誰もが所有している最新ツール、スマートフォンで素早く議事録作成、配信してみませんか?



アドネットワークで、商品の拡販を実現しよう！

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。



様々なWEBメディアやニュースアプリに広告を配信することができる**アドネットワーク**という仕組みがあります。

この仕組みを使えば、ポータルサイトやニュースサイト、美容メディア、まとめサイト、ニュースアプリ、一般ブロガーのブログなど様々な箇所に広告を配信することができます。

アドネットワークは国内に数十存在し、どのアドネットワークを利用するかで、配信される箇所が変わります。いろいろなアドネットワークを利用すれば、いろいろなところに広告配信できるのがメリットですが、配信先によって広告を見てくれるユーザーが変わってくるので、表示させる広告のバナーや文言、告知する商品自体も**最適化**する必要があります。

例えば、**Instagram**に配信する場合は、相性の良い商品は20~30歳代の女性がターゲットとなる商品で、配信する広告のバナーもインスタ映えするようなバナーの方がクリックされやすい傾向にあります。

具体的には美容サプリ、美容ドリンク、コスメ、ダイエット関連グッズなどが売れやすいようです。

逆に、**taboola**というアドネットワークを利用する場合は、MSNというサービス内で表示されるため、利用者は40~60歳代が多く、相性の良い商品も年配層向けの商品となり、バナーもオシャレなものというよりも、わかりやすいものがクリックされやすくなります。

具体的にはグルコサミンサプリや老眼に良いとされる目のサプリなどが売れるようです。

…このように、WEB上で配信するメディアによって告知するバナーデザインや広告文を変更して、広告出稿することが重要です。

アドネットワークごとにバナーや広告文を変更し、常に広告のクリック率、クリック後の商品購入率を見てPDCAを回し、そのアドネットワークに最適な「広告」に調整することで**商品の拡販**を実現することができますよ！



お客様のニーズの先をいって 売上げアップ！

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。



よく「**お客様のニーズに応えます**」というフレーズを聞きますが、実はお客様のニーズに応えては**遅い**のです。

なぜなら、お客様にニーズがあるということは、既に商品やサービスが存在しており、競争相手が多い場合がほとんどだからです。

お客様は「便利な物がほしい」「楽しい物がほしい」「珍しい物がほしい」と漠然と思っています。そこで、あなたの出番です。「お客様が欲しかったのはこれではないですか?」「そうそう、こんなのが欲しかったんだよね!」というふうに、**お客様のニーズの先を行くのです**。

例えば、今多くの企業で困っているのは求人不足と社員のモチベーションアップです。これらの問題を解決するために、社員の誕生日に花束を届ける花屋さんのサービスや、新入社員にオーダースーツを作ってあげるスーツ屋さんのサービスなどがあり、人気です。

このようなサービスを実現するためには、そのサービスのコンセプトを考え、魅力的なネーミングを付け、そのサービスに特化したパンフレットやチラシを作成することでお客様にそのサービスを伝えることができます。

これからの時代は、全体をざっくり紹介するツールではなく、**ピンポイントで相手に刺さるサービス**をたくさん用意してどんどん情報発信していく営業と、販売ツールをしっかりと**シリーズ化**していくことをおすすめします。

名刺に載せるのもおすすめです。名刺の裏面や2つ折の形にすれば使えるスペースはたくさんあります。そして、その名刺を渡すことで、お客様はその内容を聞きたくないので、サービスを魅力的に紹介してください。たとえ、そのサービスが響かなくても、「新しいことに挑戦してくれそうな会社だな~」と印象付けられるはずですよ。

このように、ニーズの先をいくサービスの露出を高めれば、きっと本業にも良い影響を与えるはずですよ！

★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/>



今年もやります！
2018.6.9 (土)

- ・1円ノート・キッズルーム
- ・缶バッジ
- ・緑日
- ・お絵かきコーナー



ベリーちゃんがやってくる!

当日は楽しいイベントを開催いたします。

詳しくはHPをご覧ください

<http://kanumatch.com/>

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



売れる広告・デザイン

晃南印刷株式会社

SINCE 1994

栃木県フロンティア認証企業



デザインプロジェクト
●企業PR支援事業
Design and Information for marketing and Communication