

おかげ様で、創業84年

7  
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

### 地域貢献活動をして 商売繁盛を実現しよう!

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  
業の販促促進支援を行なう。「ニュース  
レター販促術」など著書多数。



お店は**地域**に支えられることで成り立っています。そこで今回は、**地域貢献**で**商売繁盛**する方法をご紹介します。

#### ■地域貢献その1 場所を提供する

地域の中には様々な**会合**があります。PTAなど学校の会合や高齢者の会合、婦人会やママさんサークルの会合など。この会合には必ず**場所**が必要となります。そこで、あなたのお店の**空き時間**を無料提供しましょう。

そもそも飲食店は**居心地が良く、しゃべりやすい空間**ですから、このような会合には適していますし、空き時間を提供するだけなので店側に損失はありません。ここでお客様の雰囲気を知った住民が、後日お客様として来店してくれる可能性も高まるし、地域団体は定期的に懇親会を行なうので、そのときに予約してくれるかもしれません。

#### ■地域貢献その2 情報発信基地になる

お店で会合を開いた際は、地域へ発信したい情報があるかど

うかを尋ねましょう。ある場合は、店頭や店内に**無料掲示板**を設置して、そこで情報を掲示します。つまり、あなたのお店が**地域情報の発信基地**になるのです。

「公的な情報」以外にも、「**個人的な情報**」を受け付けてもいいですね。地域住民が喜んでくれるのは間違いありません。

#### ■地域貢献その3 積極的に「職場体験」を受け入れる

職場体験を行なっている小・中学校は多いので、これに手を挙げましょう。数日間、お店で過ごした子供たちの心の中には**永遠の思い出**としてあなたのお店が刻まれますし、子供たちの親がお客様として来店してくれる可能性もあります。

職場体験は、地域の小・中学校に直接申し出るか、市の教育委員会に相談してみるといいでしょう。

…これ以外にも、地域貢献には様々な方法があります。地域の中で営業活動を行なっているということは、あなたのお店が地域に生かされているということなので、積極的に地域貢献活動に取り組んで商売繁盛を実現しましょう!

## コストダウン 経費削減

### 日々生まれる新サービスを 活用してコスト削減!

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。



郵便料金のコスト削減で思いつくのは、**金券ショップでの切手の購入**があります。

封書郵送でよく使う82円切手で5%前後の割引率が一般的で、安いところでは**9%くらい**の割引率のお店もあります。ちなみに、私は東京の新橋駅を通る際、駅前の金券ショップが多く入っているビルで割引率をチェックしてまとめ買い。これが弊社の郵便料金のコスト削減法です。

ところで、お客様に郵送する際、確実に届けられたかどうかを確認したい場合があります。そのようなときにおすすめするのが**特定記録**というサービスです。通常の郵便料金に160円を追加すれば、任意の番号を付けて郵送され、先方に届いたかどうかをインターネットで検索することができます。

このサービスを利用するときは、金券ショップで購入した切手を貼って、郵便局で特定記録160円を追加で支払えばOKです。

そんなある日、郵送する書類が150gを超えて基本料金205円になり、特定記録160円を追加で支払おうとすると、郵便局員さんが「これだったら360円のレターバックライトのほうがお得ですよ」と教えてくれました。

**レターバックライト**は厚紙で出来たA4の定型サイズです。郵送したいものを入れてポストに投函するだけ。郵便局以外にコンビニエンスストアでも購入できます。料金は一律360円で特定記録のサービスが含まれています。おまけに重量は4kgまでOK。4kgのものを通常の郵便料金+特定記録で送ると1,490円になるので、**大幅なコストダウン**が実現します。これまでの郵便のイメージは、重量によって貼る切手が変わると思っていたので驚きました。

そして、このような商品は次々に生まれています。郵便局だけでなく、宅配便業界でも日々新サービスが開発されています。それらのサービスをうまく活用して発送経費を削減していきましょう!



## 季節トレンドを知るツール を活用して売上げアップ

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。



季節的なトレンド(流行)は長年生活していると大体のことはわかります。

夏にはクーラーが売れて、冬は暖房が売れる、というふうには。しかし、あまり馴染みのない商品が売れる時期はわかりづらいものです。

「乳酸菌サプリ」は1月と3・4月に売れるのですが、その理由は、乳酸菌で腸内を整えておくこととインフルエンザや花粉症予防になると言われているから。

また、「冷え性対策グッズ」は夏に売れるのですが、その理由はオフィスのエアコンなどの影響で夏に悩んでいる女性が多いからです。このように、「実はこの商品はこの時期に売っていたんだ」という商品は多いものです。

これらの季節トレンドを追うことができるツールがGoogleキーワードプランナーやGoogleトレンドです。「乳酸菌」や「冷え性グッズ」などのキーワードで調べると、どの時期にどれくらいの数がGoogleで検索されたのかがわかります。

自社商品がどの時期に売れるのかはある程度認識していると思いますが、それが不確定だった場合はマーケティングに活かすことができません。

しかし、乳酸菌サプリのメーカーが3月に売れていることに気づき、これらのツールを使った結果、やはり3・4月に検索数が多くなっていることがわかったとします。

これは「長年の勘」ではなく、数値として出ているわけですから、その時期に何か原因があることに気づきます。

そして調べた結果「花粉症に良い」ということに気づきます。ここまですると対応策が見えてきます。3・4月に向けて販売ページをリニューアルし、「花粉症 予防」などのキーワードでWEB広告を出すことができるのです。

このように、自社商品やこれから販売する予定の商品の季節トレンドはツールを使って理解し、なぜその時期で売れるのかを解明し、マーケティングに活かしていきましょう。必ず売れるようになりますよ!



## 意外性がある名刺を作って ビジネスに活用しよう!

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けんう。全国で講演活動を展開中。



あなたはどのような名刺を使っていますか? シンプルな名刺や写真入り名刺、二つ折り名刺など、その人の個性や想

いが詰まった名刺を作る人が最近増えてきました。

名刺を作る上で大切なことは**印象に残る名刺を作ること**。

はっきりいって、名刺にこだわらない人はビジネスチャンスを逃しています。よく第一印象で全てが決まると言いますよね。名刺を渡す場面は初対面の最初のシーンです。ここで印象に残らない名刺を渡しても次にはつながりません。

そこで、私が今までに企画した名刺を紹介します。

1つ目は、**トレーディング名刺**です。プロ野球カードやゲームのトレーディングカードのような名刺で、表面に自分の写真を大きく掲載し、裏面にプロフィールや戦闘能力をグラフで表します。これはほぼ100%覚えてもらえます。将来的には名刺で対戦できるようにしたいなあと考えております(笑)。

次は、**コーヒーチケット付名刺**。初めましてのお近づきの印に

二つ折りの名刺の間に近くの喫茶店で使えるコーヒーチケットを挟んで渡す名刺です。これもかなり珍しいので、渡せば絶対に覚えてもらえます。

さらに、**スクラッチ付名刺**もあります。名刺の裏面に削ることができる「3つの丸印」が掲載されており、どれか一つを選んで削ってもらいます。当たりが出れば弊社で使える5,000円分のチケットをプレゼント。**新規受注のきっかけになります。**(ハズレても何かをプレゼントしています)

…このように、意外性がある名刺があれば、これをきっかけにコミュニケーションを円滑にすることができます。

これらはほんの一例で、みなさんも楽しみながら考えてみてください。画期的で面白い名刺が完成するはずですよ。

また、名刺はあなたの分身です。魅力的な名刺であればあるほど、独り歩きをして営業をしてくれます。もしかしたらその名刺がきっかけで仕事を受注できるかもしれません。

今以上に名刺をビジネスに活用しましょう!

★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頂き、お役に立てましたら幸いです。 <http://ko-nan.co.jp/>

今月の...  
見南印刷  
最新NEWS!

濡れない不思議なミスト  
ドライ(乾いた) + ミスト(霧) = 快適空間

# ドライミストシャワー

「ドライミストシャワー」は、水を細かい霧状に噴出し、気化熱吸収作用を利用することによって、周辺の気温を下げる効果があります。店頭で「ドライミストシャワー」を設置することで、来店されたお客様、体温調整が難しい小さなお子さまやお年寄りにより快適に過ごすことができます。

暑熱対策と  
環境装飾のご提案

植木からの  
ミスト噴射も  
さわやか!

導入事例: 道の駅もつけ様

お問い合わせはお気軽に。 ☎ 0289-62-4141 ✉ [clue@ko-nan.co.jp](mailto: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  
SINCE 1894  
株式会社 見南印刷株式会社  
栃木県フロンティア認証企業

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