

おかげ様で、創業84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



会社案内

売上UP 販売促進

コンサートやセミナーで 売上げる飲食店の事例

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。



数年前、ある「喫茶店」で驚くべき光景
を目の当たりにしました。

その喫茶店は、福岡市の郊外にあるごく普
通の喫茶店。人通りはほとんどなく、通りすがりの来店客は見
込めません。しかし、そのお店には溢れんばかりのお客様が
押し寄せていたのです！ その秘密を紹介します。

私事ですが、娘はある音楽教室に通っており、定期的に教室
主催のコンサートが開かれます。開催場所のほとんどがコンサ
ートホールなのですが、その時の会場は冒頭でお話した喫
茶店でした。

コンサートで演奏する生徒さんは20人あまり。当然、私の娘
も演奏するので、私は妻と一緒に入店しました。

ここで気づきました。演奏者が20人もいるのであれば、**演者1
人につき1~2人の関係者(親や知人など)が訪れる**でしょう。
予想通り、喫茶店には40人以上の人が押し寄せていました。
(15人程度しか入れないお店であるにも関わらず)

まさに、すし詰め状態です。入店費用(コンサート費用)は1人
2,500円。(軽食・ドリンク1杯付)

単純計算しても **40人×2,500円=10万円** もの売上げを半
日程度であげていたのです。

何の工夫もなく営業していれば、1日で10万円を売り上げるこ
とは難しいでしょう。コーヒー1杯500円としても200杯売ら
なければいけませんからね。しかし、**音楽教室の先生とコロ
ボレーション**することで、一気に10万円もの売上げを実現し
ていたのです。

この事例と似たところで、お店の一角を**セミナー会場**として
無料で貸し出し、終了後そのまま懇親会を開催してもらう飲
食店が増えています。主催者はセミナー会場代が無料になる
し、飲食店にとっては団体客の獲得が実現します。**双方にとっ
てメリットがあるのです。**

あなたのお店に「スペース」があれば、このような企画を考え
てみてはいかがでしょうか？

コストダウン 経費削減

あなたの会社では 「やり方」が決まっていますか？

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。



行きつけの美容院での話です。
洗髪には**決まったやり方**があるのかが
気になり尋ねてみたところ、次の手順だと

教えてくれました。

- ①髪をお湯でしっかり流す
- ②シャンプー剤を1プッシュ手で泡立てる
- ③泡立てたシャンプーを地肌になじませる
- ④脂の多い耳の後ろから洗い始める
- ⑤最後にお湯でしっかりシャンプーを流す

シャンプー剤が1プッシュなのか2~3プッシュなのかで、シャ
ンプーの消費量が2~3倍に変わり、**コスト**に影響します。
最初に髪をお湯でしっかり流すのも大事なポイントとのこ
と。調理後のフライパンをいきなり洗剤で洗うのではなく、最
初に油をお湯で流しておけば少量の洗剤で済みます。
私たちの頭も同じで、地肌や髪は脂分がいっぱいなので最初
にお湯で流すと洗髪時間も短くなります。

また、洗髪はお客様に最初に触れる作業です。お店の印象に
大きな影響を与えるので、普通の美容院では**頭の洗い方**を
しっかり指導するのです。頭を洗うという当たり前のことでも
しっかりとやり方を決め、指導しているのです。

そんなことはどこでもできているかと言えば、意外にできてい
ません。オフィスであれば毎日何かしらの報告書が作成され
ます。例えば、**会議の議事録**。紙とペン、またはパソコンさえ
あれば誰でも作成できます。

しかし、10分で作成する人もいれば、1時間以上かかる人もい
ます。そして1時間かけても何度も上司に書き直しを命じられ
る人もいます。そんな職場の多くは**報告書の書き方**がきち
り教えられていません。その結果、時間のかかる人は内容もダ
ラダラと書いています。一方、短い時間で書く人は、会議では
何が決まって、宿題事項は何かがあり、誰がいつまでに実行する
かなどのポイントを簡潔にまとめて書いています。

あなたの会社ではしっかり「やり方」が決まっていますか？

集客力↑
**WEB
販促**

WEBマーケティングで 知っておきたい3つの法律

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。



WEBマーケティングだけに関連する法律ではありませんが、WEBマーケティングを行なう際に知っておくべき法律は3つあります。それは**薬事法(現在は薬機法)**、**健康増進法**、**景品表示法**の3つです。

私は法律の専門家ではないので具体的なお話はできませんが、様々な企業様とお付き合いしている関係上、よくやってしまいがちな間違いを紹介したいと思います。

まず**薬事法**ですが、こちらは主にお肌につけるコスメなどを販売している企業は気をつける必要があります。例えば「このコスメを使うとシワがなくなる」「シミが消える」などという**効果を保証する表現**はできません。

その次に**健康増進法**です。こちらは主に健康サプリメントを販売している企業が気をつけたいといけません。先ほどと同様に「このサプリを飲むと便秘が解消する」「花粉症が治る」などという効果を保証する表現をすることはできません。

サプリの中でも「医薬品」「医薬部外品」「機能性表示食品」などにカテゴリーされていない商品は単なる「**食べ物**」に過ぎず、カテゴリーとしては「おにぎり」などの食品と同じ扱いになるので、基本的に効果効能を明文化することができないのです。

次に**景品表示法**です。もともと1,980円の価格なのに、本来は5,980円のように見せかけて「今なら1,980円です!」とアピールしたり、たくさんの在庫があるのに「残り在庫わずか!」などと表示すると法律違反となります。

いずれも軽い気持ちでやってしまいがちですが、WEB制作会社の中には**これらの法律の存在さえ知らない会社**もあるので、安易に任せてしまうと薬事法を無視した販売ページが納品され、そのまま販売してしまうということもあり得ます。これらは「このような法律がある」と知っておくだけで、専門家に詳しいチェックをしてもらうこともできるので、まずは3つの法律があることを理解するようにしましょう。

印刷力↑
印刷

用途別のパンフレット をつくって売上げアップ!

感動会社薬通 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。



先日、お客様から「パンフレットを作りたい」という相談がありました。「どのようなパンフレットですか?」とお聞きすると、「昔のパンフレットが古くなったので新しいのを作りたい」とのこと。私が聞いたかったのは、**どのようなシーンで使うパンフレットで、誰に渡し、誰が使い、どのような効果を求めているのか**をお聞きしたかったのですが、お客様はとにかく新しいのを作りたいと言うのです。このような話は珍しくありません。

昔は印刷代が高かったので、会社案内はもちろん、営業や求人場面でも使える万能なパンフレットを作らないといけなかったのですが、今は印刷代が下がり、**使うシーンに合わせて必要な数だけを複数種類作ることができます**。

これだけ商品がたくさんある世の中で、あなたの会社や商品を知ってもらうためには、そのシーンに合わせた内容で、伝えるものにしないと全く通じません。

例えば、塗装屋さんが家の塗装を紹介するパンフレットを作成する場合、個人の家に営業する場面ではキャンペーン内容を大きく記載し、自社の特徴やお客様に提供するサービス内容、使っているペンキなどを紹介します。

一方、同じ塗装屋さんが工務店などの下請けを受注したい場合は、他の塗装会社との違いを説明したり、工務店に下請けに使った時のメリットなどを記載するといいですね。

このように、**シーンや渡す相手に合わせた内容**をしっかりと考えて作らないと意味がない印刷物になってしまいます。

そう考えると、同じサービスでも3種類、会社全体では10種類くらい用意する必要がありそうです。

今お使いの印刷物をお客様をイメージしながら見直してみてください。パンフレット以外にも、**名刺やDM、チラシ、会社案内、カタログ、パッケージ**なども見直しをすれば、きっと修正点が見つかります。この見直しによって、売上げが大きく上がる可能性が高まるのです。

★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…
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。 ☎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
DIC アルファ ●企業PR支援事業
Design and Information for marketing and Communication