

おかげ様で、創業84年

11
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

+αの注文をすると 値段が下がる企画…!?

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。



とてもユニークな飲食店のクーポン
券の事例を紹介します。

それは、**ドリンク-50円券**。

ランチを注文したお客様への特典として「ドリンク100円券」
「ドリンク無料券」などをプレゼントするお店は多いですが、
このお店では、ランチを注文したお客様が「ドリンク-50円
券」を差し出すと、**ランチ料金が50円引きされる企画**を常
に行なっています。

例えば、800円のランチであれば、あわせてドリンクまで注文
すると750円になるというわけ。

+αの注文をしたにもかかわらず、料金が安くなるのです。

もちろん、企画の意図は**話題づくり**です。

通常のクーポン券ではあり得ない企画なので、お客様もつい
知人や会社の同僚に話したくなるようです。

また、この「ドリンク-50円券」は来店したお客様にしか配ら
ないので、初回来店時には使用できません。

2回目以降でしか使用できないクーポン券だから、**リピート率
上がる効果**もあるようです。

でも、よく考えてみると、この企画は単なる割引企画ともいえ
ます。いつもご来店いただいているお客様に対して50円の割
引を行なっているに過ぎませんが、**「初来店客は使用できない
こと」と「ユニークなネーミング」**が話題づくりに貢献してい
るのでしょう。

また、販売促進を行なうときには大幅な割引企画を実施して
いるものの、**既存客へのフォローが疎かになっているお店が
少なくありません**。その点、「ドリンク-50円券」は定期来店
するお客様を優遇する企画なので、お客様のリピート率が上
がるのも当然といえるのではないのでしょうか。

とてもユニークな企画なので、SNSなどでクチコミが広がる
可能性も高まります。

「+αの注文をすると値段が下がる企画」

あなたのお店でもチャレンジしてみませんか？

コストダウン↓ 経費削減

職場を「見える化」して 生産性アップしませんか？

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。



先日、弊社のお客様を連れて、ある
メーカーのサービスパーツ倉庫の見学
会を行ないました。

その会社は**改善の取り組み**が雑誌にも度々紹介され、毎週何
社も見学に訪れます。営業拠点からサービスパーツの注文が
入ると即日出荷する必要があり、出荷ミスなく、いかに早く出
荷できるか様々な改善を行なわれていました。見学された方
も改善内容に大変満足していました。

そこで私は「毎日外部から見学に来て、働いている人は嫌では
ないですか？」と意地悪な質問をしました。すると、意外な答
えが返ってきました。

**「働いている人がどう思っているかは別にして、毎週多くの見
学を受け入れるようになってから、品質と生産性がさらに
アップしました」**

今までは倉庫という閉ざされた空間で仕事をしていたのが、
毎日のように外部の人が見学に来るようになり、良い緊張感

が出て、仕事がより丁寧になり生産性も上がったのです。

他のメーカーでも同じような話がありました。

設備の稼働状況を映すモニターに作業員も一緒に映ることを
作業員が知り、無駄な動きが少なくなり生産性がアップした
そうです。

「5Sなど改善に取りくんだ職場をお客様など外部の人に見て
もらっては？」と言うと、「恥ずかしくて見せられない」という
答えがよく返ってきます。しかし、外部に見せることで、**働いて
いる人に良い緊張感を与えて生産性アップなどプラスに影響
します**。

これは事務オフィスでも同じです。

もし、あなたの会社が受付からオフィスが見えないように
パーティションで区切っているのであれば、それを取り除き
オープン化して**見える化**してみませんか？

きっと良い緊張感が生まれてきて、生産性にも良い影響を
与えるはずですよ！

集客力↑
**WEB
販促**

専門サイトやポータルサイトで質の良いユーザーを獲得!

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上の広告はSEO対策、リスティング広告、SNS広告、アフィリエイトマーケティングなどたくさんあります。

これら最近の広告は「広告がクリックされたら課金」「実際に商品が売れば課金」という**成果報酬モデル**が多いですね。

そこで、今回ご紹介したいのは**専門サイト**や**ポータルサイト**への**広告出稿**です。簡単に説明すると、美容室なら「ホットペッパービューティ」、飲食店なら「ぐるなび」、エステサロンなら「ispot」というような専門店の紹介をしているサイトやサービス、アプリのことです。

これらの広告は成果報酬型ではなく、「月額費用」「掲載費用」などの**固定費**の場合が多いですが、獲得数やユーザーの質がとても高いことがあります。

例えば、美容室であれば「月額料金はとても高いけれど、ホットペッパービューティーに登録しないと全然集客できない」というような業種もあります。

これらの専門サイトはカラオケ、学習塾、整骨院、医者、土業、ホテル、ラーメン店、アパレル、不動産、コンサルティングなど、たくさんの分野で存在します。

また、これらのサイトに訪問してくるユーザー自体が、それぞれの業種のサービスを利用したい、商品を買いたいと思って検索していることが多いので、**ユーザーの質が良い**ことも挙げられます。

ユーザーの質が良いということは、「専門的な悩みがある」「商品購入を検討している」などの傾向があり、「**購入単価が高い**」「**継続して利用してくれLTV(顧客生涯価値)が高い**」ということにつながりやすくなります。(ただし、なかにはクーポン券目当てのユーザーもたしかに存在しますが)

最近のWEB広告は成果報酬型の広告が多いので、「月額費用」「固定費用」「掲載費用」と聞くと敬遠しがちですが、ユーザーの質を考えると、専門サイトへの広告出稿を考えてもいかもしれませんね。

印刷力↑
印刷

あなたの想いや商品の魅力を「小冊子」で伝えませんか?

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。



商売の中で、伝えたいことを相手にどのように伝えていますか?

言葉やチラシ、ホームページなどいろいろな方法があります。

よく相談があるのが、伝えたい商品の良さや機能性をお客様に伝えるツールがないというお悩みです。そこで、特に想いを伝えたいときやストーリーがある商品におすすめしたいツールがあります。それは**小冊子**です。A5サイズくらいで20~30頁くらいのシンプルですぐ読める冊子のことです。

その中であなたや会社、商品、サービスなど伝えたいものを書けば、うまくいけば**120%伝わる最強ツール**になります。

特にすごいことを書く必要はありません。あなたが伝えたいことをわかりやすく書くことが重要です。営業ツールとしてあなたが伝えたいことを書けばいいのです。文章にすると相手に想いは必ず伝わります。

そして、その冊子に書いてある商品に興味を持ち、営業する前

に相手がしっかりと理解してくれた状態で話をすると、**とても興味深く聞いてくれます**。時には、話す前に「それ買います」って言ってもらえる嬉しいことも起こります。

しかし、「書くのが大変!」「そこまで内容がない」「時間がない」などを感じる方もいるかもしれません。実は、やり方次第ではそんなに難しくありません。

そこで、**おすすめの原稿作成法**をお教えします。

- ① **言いたい内容の目次をざっくり作る**
- ② **目次に沿って話をし、それをボイスレコーダーで録音する**
- ③ **音声を聞き返し、納得いくまで何回も書き換える**
- ④ **その内容を聞きながら文字起こしていく(書けなければライターさんに依頼する)**
- ⑤ **納得いく文章が出来ればそれを印刷会社に依頼する**

いかがですか?それほど難しくはないですよ。あなたも最強の営業ツールである小冊子を作って、お客様にあなたの想いや商品の魅力を伝えてみませんか?

★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!

はがき印刷 受付中

喪中

見本パンフレットご請求下さい。

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

SINCE 1894
売れる広告・デザイン 販促会社 栃木県フロンティア認証企業
晃南印刷株式会社

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