

創業80周年の晃南印刷株式会社

6
月号

いつもありがとうございます！

ありがとう
80周年に感謝

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、名刺交換をさせて頂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



お客様に「喜び」を与える 販売促進とは…？

成功経営者には、いくつかの**共通点**があります。その1つが、お客様に「**喜び**」を提供すること。

例えば、ある保険営業マンは毎日8枚のハガキを書き、お客様に送るそうです。休みの日も、飲み会の日も、毎日です。

365日×8枚=2,920枚

内容は、商談のお礼や誕生日のお祝いなど、ただひたすらに**お客様に喜びを与えるメッセージ**だけを書き記します。売り込みは一切なし。たったこれだけの販促策で、20年以上トップ営業マンに君臨し続けているそうです。

…ではなぜ、「売り込みなし」で成功するのでしょうか？それは、**お客様はその人が何者であるか**を知っているから。例えば、あなたが定期的に行く飲食店の店主Aさんから、頻繁に手紙が届いたとしたらどうですか？その手紙にはいつも**喜びを感じるメッセージ**が記されています。当然、あなたはそのお店に行きますよね。それだけ大量に「喜び」を受け取れば無

視できません。そこに「生ビール1杯無料券」という文字がなくても、お店に行くでしょう。人は「喜び」を受けると「**お返し**」をしたくなる生き物。Aさんがわざわざ「お店に来てくださいね」と言わなくとも、お客様は「**Aさん=飲食店の店主**」であることを知っているから、お店に行くのです。

ちなみに、毎日8枚のハガキを書いた場合、郵送代は**年間15万円程度**。これで毎年安定した売上げが上がるのであれば、なんと費用対効果の高い販促手法でしょう。もちろん、お客様に「喜び」を与える方法は、ハガキ以外にもたくさんあります。**電話・個別メール・自宅訪問・手紙**など…。

難しく考える必要はありません。あなたの純粋な気持ちで、「**こんなことをしてもらったらお客様はきっと喜んでくれるだろう**」と思えることを行動に移せばいいのです。

【お客様に「喜び」を与える販売促進】は、他のどのような販促手法よりも、大きな効果と、お店とお客様双方の幸福感をもたらす最上の手法なのです。

株式会社ザツツ 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。



「パワーポイントは使うな！」 ～コスト削減の真実～

7年前、ある大手メーカーは減収・減益に苦しんでいました。この会社はこれまで、不景気になるとコスト削減力を磨き、結果的に収益力を高めていましたが、工場での生産性向上も限界に近づきつつあり、あとは**ホワイトカラー部門**(営業、管理、開発)の生産性をアップするしかありませんでした。

最大のコストは**人件費**です。その基本は**労働時間**。給与を減らすのではなく、時間当たりの成果の量、もしくは、同じ成果をより少ない時間で上げることが肝です。

しかし、売上げ不調時は、業績を回復するために、営業マンは提案書作りに凝ったり、管理部門では利益を捻出するための会議が増えたり、開発部門も新商品の開発ということで、結果的に労働時間が長くなるという**本末転倒の事態**を引き起こしがちです。

そこで、この会社が目を付けたのは**労働時間**でした。労働時間が増えている原因を、得意の「なぜ、なぜ、なぜ」を3回繰り

コスト＆エネルギー・マネジメントコンサルタント
村井 哲之 (むらい てつゆき)



コスト削減総合研究所(現環境経営戦略総研)元代表取締役。「コスト削減の教科書」など著書多数。

返し、突き止めたのです。原因是、「**会議数**」と「**時間**」の増加でした。具体的には、「**取りあえず会議**」と「**案件ごとの説明時間**」の増加。その原因は、そこで説明に使われる**パワーポイント資料の膨大な量**にありました。つまり、社内に説明したり、説得するのに必要以上の時間(=のコスト)を掛けていたのです。

経営者は即座に、「**社内会議でのパワーポイントの使用禁止！**」を打ち出しました。それは全社に徹底し、会議の数が大幅に減りました。資料もA4・1枚となり、議案の説明等の時間も大幅に短縮されました。結果、会議の時間が短くなり、前後に会議を効率的に入れられるようになりました。

10名での2時間の会議が1時間で終わると、**10名×(2時間-1時間)×2,000円(時給換算)=20,000円**の「利益」に全社が気付いたのです。これを「**一点突破、全面展開**」といいます。皆さんの会社でも是非やってみてください。不都合は起こらず、むしろ業務改善に繋がると思います。



SNSを活用した コンテンツマーケティング

今回は、SNSを活用して効果的に集客する方法を紹介します。集客の目的

は、企業毎に変わります。経営課題が「売上げ」にある会社は営業が目的となります。「人材採用」にある会社は採用が目的となります。

ポイントは2つあります。1つは、**デジタルコンテンツの充実**です。デジタルコンテンツとは、ホームページやブログ、WEB動画、スマートアプリなどの総称です。もう1つは、**話題性のあるイベントを開催すること**です。セミナーや展示会、勉強会、体験型イベントなどが該当します。

デジタルコンテンツとイベントは同じテーマで揃えます。社会貢献活動や、特定のテーマを深掘りすると人気が出ます。逆に、宣伝色が強くなると敬遠されます。自社の事業内容や商品に関連する話題、関連するビジネススキルから始めてみましょう。

まず、デジタルコンテンツで**魅力的な情報**を発信します。

株式会社エグゼクション 代表取締役
磯部一郎 (いそべ いちろう)
情報共有と可視化によるITを活用した業務改善を行なう。EvernoteBusiness認定コンサルタント。



できるだけ頻繁に更新し、SNS (facebookページやLINE@、twitterなど) で**拡散**します。視聴者(ファン)は会社に共感するのではなく、**テーマ**に共感します。これを**コンテンツマーケティング**と呼びます。

次に行なうことは、**視聴者を増やすこと**です。SNS上で影響力の強い友人・知人に協力を仰ぎましょう。facebookページであれば管理者の友人に「いいね！」を仰ぐことができます。「いいね！」を友人に押してもらえば**拡散**のチャンスが広がります。あわせて、**広告出稿**も検討しましょう。

視聴者が増えてきたらイベントを開催します。視聴者に対してイベント開催のお知らせを送ります。イベントではお断りを入れて関連商品の宣伝も行ないますが、なるべく**デジタルコンテンツに関連した商材**を準備してください。イベントは、**会場の設営**や**接客**が重要となります。「この会社と関わりたい！」と思われるような運営を心がけ、集客イベントを成功させましょう。

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行なう。全国で講演活動を展開中。



営業マンがイキイキと 営業活動できる印刷物

「営業」には、どのようなイメージがありますか？「難しそう、辛そう」と感じる人が多いのではないか？

たしかに、大きな特徴や付加価値がない商品を販売するのは簡単ではありません。だから、そんな営業マンは確実に**辛い思い**をしながら、お客様に提供…ではなく押し付けに近い形で販売しているのが現状ではないでしょうか？

ではどうすればいいのか？簡単です。**営業マンが営業しやすく、かつ売れる方法**を考えればいいのです。そこで、実際に行なわれた事例を紹介します。それは**葬儀会館**の事例です。葬儀会館の仕事はお葬式を受注すること。しかし、地域を一軒一軒訪問してお元気な方に向かって「うちでお葬式してください」という営業はできますか？無理ですよね。また、近年は家族葬や葬儀自体をしない人が増えており、なかなか売上上がりが上がらない状態が続いていました。そこで、いつでも元気な方にも営業できる方法を考えたのです。それは、**お年寄り**

の生活サポートサービス

お年寄りが日頃困っている些細なこと、例えば高い場所の電球の交換や庭の手入れからお墓の掃除など。1人暮らしで足が少し悪い方なら大変困っています。

そこで、チラシを作成して、ご近所や互助会の会員様に営業マンが訪問して「お困り事をサポートします」と、チラシを見せながら説明していく方法です。さらに、**お葬式のこと**もさりげなく説明していきます。

すると、お客様の反応が今までと全く異なり、いろいろな話を聞くことができ、なんと数百万円分のリフォームまで受注してしまいました。もちろん、お葬式の話もできて一石二鳥。今、その会社の営業マンはイキイキと営業をしています。…いかがですか？何をすれば、何を伝えればお客様が興味を持つもらえるか考えれば、実はその先に**楽しくなる方法**や**印刷物**が生まれるので、一度じっくりと考えて楽しく営業しましょう。

今日の…
晃南印刷
最新NEWS！

50本からの
少ロットも
OK!

節電&宣伝効果UP!
ご好評につき 今年もやります
**節伝うちわ!!
キャンペーン**

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