

おかげ様で、創業80周年

8
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

△売上げUP↑

販売
促進

再来店率アップ！ ワンメニュー・フリーチケット

ある居酒屋では、2,000円以上飲食したお客様に対して、「ワンメニュー・フリーチケット」をプレゼントしています。

「ワンメニュー・フリーチケット」とは、お店のメニューの中から次回食べたいメニューを書き込み、次回来店時に使用できるチケットのことです。主に、デザート系商品など、1,000円以下の商品の中から選ぶことができます。

チケットは厚紙で印刷されており、清算時にお客様に「次回食べたいメニュー」を記入していただき、内容を確認した上で店主が印鑑をつきます。使用期限は「本日から半年間」とし、店主がその場で具体的な日時を記入します。これを次回来店時に使用していただきます。

非常にシンプルな施策ですが、これが「次回来店の楽しみ」となり、大幅なリピート率アップにつながったそうです。

一方、チケットを使用しないお客様もいます。チケットを使用しないお客様は、そのまま失客してしまう可能性が高いので、

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。

定期的に発行しているニュースレターで「ワンメニュー・フリーチケットの使用期限をご確認ください」とアナウンスすると共に、個別DM（ポストカード）にも手書きでメッセージを書き込み、**使用を促します**。これらの努力により、多くのお客様が再来店を果たし、チケットを使ってくれるようになりました。

また、「クーポン券の保存」を苦手とする男性客のために、「ワンメニュー・フリーチケット」は**名刺サイズ**で作成してあります。名刺サイズであれば、そのまま「名刺ケース」に入れておくことで、しっかりと**保管・持参**してくれるようになりました。…このように、様々な工夫ポイントを加えることで、「ワンメニュー・フリーチケット」は今でも同店の強力な武器になっています。

もちろん、「ワンメニュー・フリーチケット」は他業種でも応用できるでしょう。大切なことは、**次回来店する楽しみを提供すること**です。

△コストダウン↓

経費
削減

会議は効率化してはいけない ～コスト削減の真実～

人類最大の発明は何だと思いますか？ 答えは、組織だそうです。

たしかに、軍隊に象徴される組織の生産性には計り知れない可能性があります。しかし、組織には弱点もあります。それは、組織の維持にかかるコスト。なかでも給与の占める割合が大きく、その中身は労働時間です。だから、現代においては、より短い時間で組織のパフォーマンスを最大化した企業だけが存続可能となるのです。

こう考えると、組織の中で日常的に運営されている会議（社員の労働時間を集約してしまいますよね）に、コスト削減のスポットを当てなくてはなりません。

最近、いろいろなメディアで「会議の効率化の手法」が取り上げられていますが、その多くは「30分一本勝負の会議」や「立ち会議」「会議室を減らす」など、小手先の手法です。

そもそも、会議を開かなくても現場で決裁ができるようにして経営のスピードを上げることが、ヒエラルキー型やアメーバ

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)

株式会社イプロン 代表取締役。

「コピー用紙の裏は使うな！」「コスト削減の教科書」など著書多数。

型の組織を作ったり、改変したりしてきたことの目的ではないでしょうか。責任と権限が明確になっている組織において必要な会議は、役員会と最高意思決定会議くらいだと思います。

このようなことを言うと、「決定事項を徹底するための会議は必要だ！」「開発部門ではブレストやディスカッションに会議は必要！」といった声が聞こえてきそうですが、果たして本当にそうでしょうか？ 今こそ、便利なインターネットで解決できる時代だと思うのです。

まず、コスト増大の原因となっている肥大化した組織、老朽化した組織に必要なことは、「会議なしでの運営」をゴールに、現場への権限委譲を図り、そのチェックと評価の仕組みが老朽化していないかを点検し、適応させることです。

会議は、「会議ゼロ」から出発し、組織における責任と権限を徹底的に見直すことなのです。そして、これこそが**今世紀最大のコスト削減**なのです。



ホームページやブログは 愚痴を言わない営業マン

「ホームページやブログが大事」という言葉を聞くと、「重要性は分かっているけれど面倒くさい」や「うちのビジネスには関係ない。紹介で成り立っているから」と思っている方が大勢いらっしゃいます。そのお気持ちよくわかりますが、今の時代、そのような考え方、「竹竿とタコ糸」を持って手漕ぎ船で釣りに行くようなものです。それよりも、経営は「**最新のリール、釣竿、ルアー**」を持って魚群探査機付きのボートで釣りに出るべきです。

話を戻します。ホームページやブログの良いところは、顧客が**自発的に見てくれること**です。例えば、営業マンが顧客に提案する時は「弊社の商品は他と比べて良い商品ですし、価格も安いです。具体的には…」という台詞になります。この状況は、**売り込み**です。

しかし、ホームページやブログを見ている人は、「お仕事をお願いするかどうか」「この会社はどのような実績があるの？」

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。



「どういうことができるの?」「見積もりをしてもらおう」「入社しようかどうか」といった視点で見ています。お客様自ら自発的に見てくれるのです。

だからこそ、ホームページやブログで、**企業理念・実績・商品のアピールポイント・代表のメッセージ・スタッフの声・クチコミ・その商品の詳細・業界のニュース**などをしっかりと掲載してあれば、顧客は勝手に信頼し、商品の購入や見積り依頼、お問い合わせをしてくれるようになります。しっかりと**「信頼していただくな」**を用意して、お客様をお待ちすればいいのです。

また、ホームページやブログは、24時間365日営業してくれます。どれだけ働いてもらっても「残業代を出してください」と言われることはありません。

魅力的なホームページやブログをつくることは、社員を一人雇うお金と比較すればとても安いものです。ぜひこの機会に**愚痴を言わない営業マン**を雇ってみませんか?



売れる営業マンほど、 売り込みをしていない事実

みなさんは「営業活動」にどのようなイメージをお持ちですか? 「難しい・大変・苦手」と感じている人が多いのではないかでしょうか。それでは、世の中で活躍している営業マンも「難しい・大変・苦手」と思っているのでしょうか? そんなことはありません。**みんな、楽しんで営業活動をしています。**

…この違いは何だと思いますか? 「その営業マンはたくさん売れるから楽しいのだろう」といえども、そうではありません。答えは、**売っていないから楽しいのです**。そう。売れる営業マンほど売ろうとしているのです。

もちろん、買ってくれるための努力は欠かしません。それは、**目の前のお客様に必要な情報を提供し続けること**。お客様にとって役立つ商品、サービスだと信じているから、売らなくても情報を届けるだけで良いと考えています。

そして、売れる営業マンが一番大切にしていることがあります。これは売れない営業マンはほとんどしていません。それ

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。



は、**最初に自社と営業マン自身のことをしっかりと時間をとつて説明すること**。そのためには、しっかりと伝わる会社案内を作成して、信頼感と安心感を感じてもらいます。

また、営業マン自身を紹介する**プロフィールシート**も作成して、しっかりと理解していただきます。ここまで、ひとつも営業をしていません。情報を伝えているだけです。いきなり売り込む、なんてことは一切ありません。

そして、お客様が知りたいことは「価格」の前にいくつかあります。商品やサービスはどういう風に選べばいいのか? どの商品を選べばいいのか? その会社(営業マン)に安心して任せられるのか? 自分のことをちゃんと考えて提案してくれるのか? などです。

だから、「**お客様の立場に立った内容になっているか? 自社のことを理解できる内容になっているか? 売り込みになっていないか?**」という視点で、ぜひ一度、会社案内を見直してみてください。楽しい営業活動の第一歩ですよ。

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
各種取り揃えております。 詳細はカタログをご請求下さい。



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



栃木県フロンティア認証企業
感謝を込めて情報発信 喜びと感動を創造する
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