

おかげ様で、創業80周年

10
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



ネット通販の成約率を 1.3倍にした簡単な方法

ある子供ドレス店（ネットショップ）の事例です。数年前から始めたネット通販ですが、思うように売上げが伸びません。店主の努力により、アクセス数は伸びているものの、購入に至らないのです。その要因は…**ライバル店に比べて商品アイテム数が少ないと値段が高いこと。**ライバルの多くが、低価格路線を打ち出しているため、個人店である同店はこれに立ち向かうことができませんでした。

そんなある日、あるお客様から、「商品カタログを送ってほしい」という依頼が届きました。ドレスは決して安い商品ではないため、紙のカタログを見ながらじっくりと検討したい、というのです。そこで店主は、商品カタログが届いた頃に電話をかけてみました。すると、電話口で様々な相談を受けた後、スンナリと購入に至りました。他社には同類の低価格商品が揃っているにも関わらず、そのお客様は価格比較をすることもなく、簡単に購入を決断したのです。

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。



この出来事をきっかけに、店主はサイトの方向性を**資料請求型**に変更し、勝負するポイントを「品揃えや価格」ではなく、「**資料（カタログ）請求後のアプローチ**」に切り替えました。その際、最も重視したことが**真心の接客**です。過度に売り込むことなく、相手の悩みや相談に真摯に答えていきました。すると、ショップの売上げが徐々に上がっていました。さらに、同店はある**簡単なアイデア**を実行することで、「資料請求→成約率」を**1.3倍**に引き上げることに成功しました。その方法とは…「**身近なお友達のために同封しました**」というメッセージと共に、**カタログを2セット送ること**。

そもそも友達は同世代で似た境遇の人が多く、周りには同じ悩みをもつ人が少なくありません。そこで、資料請求した人に好印象を抱いてもらうことで**クチコミ**が生まれたのです。あなたの会社・お店でも、購入までの間に「**消費者がアプローチしやすい何か**」を挟んでみてください。それが目玉になるかもしれませんよ！



現場から出るゴミを 「利益」に変えませんか？

イギリスの流通小売業の話です。その会社のモットーは「**ゴミは埋立地には持ち込まない**」です。

包装が破れたりして売れなくなった商品は、地元の慈善団体を通じて、生活困窮者の方々に配られます。魚肉類の余った部位や販売期限を過ぎた商品は、近くのサファリパークの動物達のエサになります。それでも残ったものは、バイオガス製造プラントに持ち込まれます。そこで出来たガスは、バイオマス発電所に運ばれて、**電気という新たなエネルギー**として、発電所に最も近い大型の郊外店の全ての電気需要を満たすという**素晴らしい循環**を生み出しています。

しかし、以前は、店舗から出るゴミは「分別」されることなく廃棄物回収・運搬業者から**有料**で引き取られていました。店舗スタッフは忙しい日々の中、一生懸命にゴミの「分別」をするのですが、ゴミの量そのものを減らしても、回収・運搬料金が変わることはありませんでした。

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。



ところが、「ゴミの廃棄」という、これまで全く見えていなかつたものを徹底して**見える化（=分別）**した途端、そこに大きな無駄が見えてきました。さらに、これまで焼却場に持ち込まれ、大量のエネルギーを使って灰にしていたものが、ガスや電気という価値あるエネルギーに生まれ変わり、人々の営みに活用される…**真逆の発想**です。

そこでは是非、あなたの会社でも、現場から出るゴミがどのような**契約（料金）**で回収されているのかを把握してください。そして、ゴミの種類によって、どのように処分するのが一番**効率的**なのかを調べてください。（資源化の可能性があるものも含めて）さらに、現場から出るゴミを**最も効率的に処分できる廃棄事業者**と契約を結ぶことも重要です。

このような見直しをすれば、現場から出るゴミの量は間違なく減っていくはずです。

ゴミはそのまま捨てれば「**コスト**」ですが、しっかり分別すれば、**利益に繋がる「資源」**となるのです。



好かれるホームページ 嫌われるホームページ

少し前までのホームページは、会社概要・アクセス方法・問い合わせページ・商品紹介などの**必要最低限の情報を掲載**していればよかったです時代がありました。しかし、今の時代は、そのような情報だけでは何も伝わりません。そこで、現代はどのようなホームページが好かれるのか？について解説します。

1つ目は、**有益な情報を提供しているホームページ**。

2つ目は、**運営者・経営者・スタッフがどのような人なのかが分かるホームページ**です。

前者の具体的な事例を見てみましょう。あるクリーニング店では、ホームページ上で「自宅でできるシミの消し方」や「デリケートな服を自宅で洗濯する方法」などを惜しみなく公開しています。このような情報を提供してしまうと、クリーニング店の存在意義がなくなってしまい、売上げが下がる危険性があると感じられるかもしれません、**新規顧客数と売上げは急増しました**。

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。



その理由は、ホームページ上で惜しみなく情報を提供することで、**技術力のあるお店**と認められたからです。実際に「自宅でできる方法」を知ったとしても、大切な洋服であればクリーニング店にお願いしたいと考えるのが消費者なのです。後者の具体的な事例は、オーダーメイド家具屋の事例です。家具屋は、品質や材質、価格などで差別化するのが普通ですが、そのお店のホームページでは「なぜオーダーメイド家具を販売しているのか」「どういうスタッフが作っているのか」「どういう理念を持っているのか」「完成するまでのお客様とのコミュニケーション方法」などを掲載しています。すると今まで反応がなかったホームページから注文が入り始めました。家具は高額だから、購入者も真剣に選びます。**どこの誰が作っているかも分からぬものを購入したくないです**。これらの事例をまとめると、価格や品質も重要ですが、目に見えない相手とやりとりをするWEB上では**誰から買うのか**が非常に重要な要素になってきています。



印刷物の効果は、「考えた量」と比例する

最近、**求人**でお困りの会社・お店が増えています。もしかしたら、お客様よりも働いてくれる人を探す方が難しくなっています。先日、求人誌を企画している営業マンに**今の就活事情**を聞く機会がありました。その内容は驚きのものでした。一番驚いたのは、今は「雇ってあげる」ではなく、「働いていただく」だそうです。いかに気持ちよく働いてもらうか、他の企業よりも良い条件で働けるかなど、こちらの条件に求職者が合わせるのではなく、企業が働いてもらいたい方に**いかに働いていただか**、を意識して誌面づくりをすることが大切らしいです。

だから、求人募集の内容がとても重要になります。最近は動画などを使った求人広告もありますが、やはり大切な要素は**文字と写真**です。その中で他の企業やお店より選んでもらえる内容にしなくてはいけません。

ここで**「印刷物の力」**が必要となります。限られたスペースの

感動会社楽通 代表
田村 慎太郎 (たむら しんたろう)



自らも印刷物をお客様を元気にし、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。

中でライバルに勝たなければならぬからです。例えば、バイトの求人で「残業が少ない会社です」と書くよりも「うちの社長は残業をすると怒ります」と書く方が、見ている人には響きます。「わが社はアットホームな会社です」も「女子社員は特に仲良く、毎月女子会をやっています。今月はみんなでケーキバイキングに行きます」と書いた方が圧倒的に問い合わせが来るそうです。

情報が溢れている時代だからこそ、**一体何を信じたらいいのか、何を基準に仕事先を決めればいいのか**が分からぬかもしれません。それなのに、他とほとんど同じ情報を同じような書き方で表現しても、人が来るのは当然です。

本当に大切なことは、**相手のことをどれだけ考え、本気でその問題を解決するために尽力し、自社に合った内容を考え抜くことが成功する秘訣**なのです。

これは求人に限らず全てのことと言えます。今一度、いろんな印刷物を見直してみませんか？

年賀状2016 印刷 承ります。

多種多様、豊富なデザインでお待ちしております。年賀状パンフレットご請求ください。

今月の…
晃南印刷
最新NEWS！

新オプション
「あて名印刷」
始まりました！



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

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