

おかげ様で、創業80周年

11  
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

## 年末年始は 可能な限り稼ぐ意識を持つ！

いよいよ「年末年始」が近づいてきましたね。「需要」が多いこの時期だからこそ、ぜひ「可能な限り稼ぐ意識」を持つようにしてください。

「年末年始」には**2つの山場**が訪れます。クリスマスと年末年始です。ここで多くのお店が、販促のターゲットを1つしか定めません。とてももったいないことです。「クリスマス」と「年末年始」はいずれも多大な需要が眠っているので、両方でしっかりと稼ぐために、これからしっかりと準備を行うようにしてください。

そこで今回は、ある居酒屋の成功事例を紹介します。このお店では、「2つの山場」に向けて以下の準備を整えています。

### ●クリスマス

ターゲットを「カップル客」に定め、カップル客向けのメニューを開発し、「クリスマス特集」を組んでいる地元情報誌に広告を掲載。店内の装飾も「記念日」を意識した華やかな飾りつけ

を施し、クリスマスムードを高めます。

### ●年末年始

「年末年始の帰省客向けの宴会需要」に狙いを定め、魅力的な宴会プランを打ち出し、商圈内に一気にポスティング&新聞折込チラシを実施。(短期間に告知する必要があるため)さらに、大晦日は初日の出を挙げる消費者のために、深夜5時まで営業。店内は「和」を基調とした装飾に変更し、おめでたいムードを高めます。

…ご存知の通り、12月25日まではクリスマス一色ですが、26日以降はその雰囲気がガラリと変わります。そこで、同店では、「クリスマス需要」を12月10日～25日、「年末年始需要」を12月26日～翌1月10日に狙いを定め、それぞれの準備を行ない、この1ヶ月間(12月10日～翌1月10日)で、毎年**大きな売上げ**を上げることに成功しているそうです。

今はまだ11月。これから訪れる2つの山場に向けてしっかりと準備しましょう。まだまだ十分に間に合いますよ！

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。

△コストダウン↓

経費  
削減

## 来年の4月1日から 「電力」が自由化されます

来年の4月1日から、「通信」に続いて「電力」が完全に**自由化**されます。

そこで、かつての「**通信の自由化**」のときの

話をしましょう。「通信の自由化」を通信コスト全般の見直しの絶好のチャンスとして一生懸命削減に取り組んだある会社と、「電話代が安くなります」と言う新電電の代理店の中から10～20%程度安くなる電話会社を1社選ぶだけで安心してしまった会社とでは大きな差が生まれました。

徹底して取り組んだ会社は、本社や営業所、工場等の間で交わされる通話の時間を計測し、拠点ごとに最低限必要な電話回線の数を洗い直しました。その過程で、営業所を分割した後も昔のままの**無駄な電話回線**で契約していた例や、逆に、社員増員後も電話回線数がそのまま、通話中の多さが業務効率を大幅に低下させている事例がありました。

全社で何と20本もの無駄な電話契約があり、当時は電話の加入債権というものがあったので、144万円が利益として還

コスト&amp;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。

元されました。その後の新電電各社への切り替えも、**各社の得意な(割引率が最も高い)区間**を最優先で切り替えていくことで大きな経費削減を実現しました。

そこで、今回の「電力の自由化」において大切なことは、**いつ、どこで、どれくらいの電気が使われているのか**、を徹底的に把握することです。その後、その使い方に對して、一番安い電気を提供してくれる電力会社を採用するようにしてください。パンを焼くための電気窯の消費電力は少なくありません。「作業前に窯を温めておかなくてはならない」との業界の思い込みを実験で覆し、電気代だけでなく、朝の労働時間を大幅に短縮し生産性を高めたベーカリーでは、電気の使用量だけでなく、ピーク時の電力削減や、基本料金も下げることができます。

**「この電気は、今ここで絶対に必要なのか？」**と徹底的に考えましょう。明確な説明ができないから、既成概念を全て取り払い、見直しをするようにしてください。



## お客様に信頼してもらえる ブログの正しい活用方法

ホームページ以外にも**ブログ**を制作してインターネットから**集客**しようと思っている方は多いと思います。

ブログは「ウェブロゴ」の略で、日本語訳すると「**ウェブ日記**」です。「日記」ですから、本来はどのような内容の記事を投稿してもいいのですが、インターネットで集客を考えているのであれば、「**書く内容**」を工夫しなければなりません。そこで、おすすめの記事の書き方をご紹介します。

まず1つ目は、あなたの**お仕事に関する知識・情報**です。美容室を経営している場合は「髪の毛のケア方法」や「頭皮に関する知識」など。歯医者さんであれば「虫歯予防」や「自宅でできるホワイトニング方法」などです。これらの記事を見ることで「なるほど、勉強になった!」と思われるような内容です。このような記事は、あなたの**知識量や技術**をアピールすることができ、**認知度や信赖度**が上がる要因となります。

2つ目は、「**仕事に関する話**」です。「お客様からの手紙」や「ビ

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。



フォーアフター」「実績」「仕事場の風景」などが良いですね。仕事の内容を見せることによって、「**この人にお願いしたい!**」という状況を作ることができます。

そして最後に「**プライベートな話**」です。あなたの「趣味」や「今日のランチ」「休日の過ごし方」などを投稿します。これであなたとお客様の距離が縮まり、**関係構築**に役立ちます。

そして、この3つの記事をどのような割合で書いていけばよいのか? といいますと、「**知識・情報**」が6割、「**仕事に関すること**」が2割、「**プライベート**」が2割を目安にしてください。

あなたが有名人であればプライベートなことを掲載すれば喜ばれるかもしれません、そうでない限り、プライベートなことばかりを掲載してもあまり喜ばれません。(実際、プライベートな話ばかりを掲載しているブログが多いですね)

プライベートな話と共に、お客様に信頼されるための「なるほど!」と感じてもらえる情報を提供し続けることがブログの正しい活用方法なのです。



## 「プレミアム商品券」 から学ぶ販売促進

全国のあちこちの市町村から「**プレミアム商品券**」が発行されていますね。あなたは購入しましたか?

これは、国の「**地域活性化**」の取り組みで、10,000円の商品券を購入すると、12,000円くらいの商品券がもらえる**夢のような企画**です。国は、プレミアム商品券を発行することで、地域住民に地元の商店や飲食店で買い物をしてもらおうという意図があり、実際に、**普段はなかなか来ない属性のお客様が来店するきっかけ**になっています。

また、いつも買い物に行くお店だけで使わないように、商品券に条件をつけて、いろいろなお店を利用してもらおうという心遣いもあり、とても感心しました。

実際に商品券を利用できるお店に聞いてみると、いつもよりお客様の数が増えたと喜ぶお店がたくさんありました。

その他にも、温泉宿に泊まると、**翌日限定**で周辺のお店で使える**お土産用商品券**もあります。この商品券がなければ絶対

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。



にその街やお土産屋には行かないお客様も、お土産用商品券があることで立ち寄るきっかけになります。とても画期的なアイデアだと思いますか?

このように、普段なかなか行かないお店に行ったり、もともと行く予定ではなかった観光地や観光スポットに立ち寄ったりする現象が生まれるのが「**プレミアム商品券**」の大きな効果といえるでしょう。

この「**プレミアム商品券**」のヒットの要因は、その利用方法(アイデア)や特典(金銭的なお得感)、お店のサービスはもちろんですが、最初に目に触れるのは、「**プレミアム商品券**」を紹介する**ポスター**や**チラシ**です。これは紛れもなく**紙を使った印刷物**です。…そう。**人はまだ紙を見て行動を起こしているのです。**

だからこそ、もう一度身の回りにある印刷物を見直してみてください。そして、「**プレミアム商品券**」のように、**これをきっかけに行動を起こすアイデア**を考えてみませんか?

今月の…  
晃南印刷  
最新NEWS!

## イルミネーション

施設やご予算、目的に合ったイルミネーションをプランニングし、デザインから施工まで、環境装飾やイベントとしてトータルプロデュースいたします。

LEDの普及によりイルミネーションの環境も大きく変化いたしました。今やイルミネーションは単なる光のイベントだけではなく商業施設などの経済効果にも影響を与える集客コンテンツのひとつとなっております。光は人に安心感を与え、癒し、また感動も与えます。子供たちははしゃぎ、恋人たちはロマンチックな空間に酔いしれ、明るい店舗や施設は活気に溢れ、人も集まります。



納入実績：道の駅しもつけ様

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**