

おかげ様で、創業80周年

2  
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。

80th



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  
促進コンセプトをつければ  
売上げが上がる…！？

あなたの会社にはコンセプトはありますか？ない場合は危険です。…なぜなら、お客様の印象に残らないから。

例えば、スタッフに向けて、「頑張ろう！」と叫んでもピンときませんが、「地域女性の美のために頑張ろう！」と呼びかけると、具体的にイメージしやすくなります。経営における全ての面において、コンセプトは欠かせないものなのです。そこで今回は、「コンセプトづくり」で成功を収めた事例を紹介します。「障害者に優しいお店づくり」で人気を集めた美容室の事例です。

最近、公共施設などでも車椅子専用トイレがあるのは当たり前ですが、美容業界で対応しているお店はほとんどありません。特に、カラーやパーマをかける場合は長時間になるため、車椅子を使用しているお客様のほとんどが、飲み物を控えるそうです。トイレが車椅子に対応していないからです。

快適空間である美容室において、これはストレス以外の何者

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。

でもありません。そこでオーナーは、お店の全面改裝を決意しました。車椅子専用の大型トイレを構え、お店を全面バリアフリー化。さらに、スタッフは手話を習得し、障害者に優しい美容室に生まれ変わりました。

その噂は瞬く間に地域に広がり、多くの障害者がお店を訪れるようになりました。障害者が使いやすい美容室は、当然健常者にとっても使いやすいお店なので、障害者以外のお客様も増えていきました。**明確なコンセプトをつくり、それを打ち出すことで大成功を収めることができたのです。**

「コンセプトをつくっただけで商売繁盛すれば苦労はない」と思うかもしれません、そんなことはありません。もちろん、コンセプトだけで売上げが上がることはありませんが、コンセプトがない会社・お店は絶対に繁盛しません。**「コンセプト」とは、商売繁盛を実現する上で不可欠な要素なのです。**

あなたの情熱を「コンセプト」として打ち出し、お客様を魅了していきましょう！

△コストダウン△

経費  
削減無駄な作業をなくす  
最初の一歩

無駄な作業をなくせば、人手が少なくなり、コスト削減につながります。それでは、無駄な作業を無くすためには何をしたらいいのか？といいますと、まずは身の回りのものを減らすことです。あなたの机の上は一体どうなっていますか？

- ①今の仕事に必要な資料しかない
  - ②資料が山積みになっている
  - ③机が資料の山で占拠され、何かを書くにはまずスペースを確保しなければならない
- さて、あなたの机は①②③のどれですか？②や③の机の人は、必要な資料を探すのにひと苦労するはずです。必要とする資料は資料の山の中にあるけれど、すぐには見つかりません。あつという間に10分～20分経ってしまいます。運が悪いと見つからないこともあります。これは机の上だけでなく、倉庫や生産現場も同じです。商品や材料、部品が山のようにあれば、注文を受けた商品や製造

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。

に必要な材料や部品を取り揃えるのに時間がかかります。過去に使った残りのものが片付けられずに放置されたままであつたり、今すぐは必要ないけどいずれ使うだろうと保管されているもので溢れていますか？職場がそのような状況では**「探す無駄・運ぶ無駄・確認する無駄」**など、あらゆる無駄な作業が発生してしまいます。

そこで、無駄をなくすためにまず最初にやるべきことは、**職場から今すぐ不要いものをなくすこと**です。古くなつて使いものは捨てる。滅多に使わないものは倉庫の奥にしまう。毎日は使わないけれど、時々使うものは取り出しやすい棚に置く。それによってあなたの周りには、今すぐ必要なものだけしかなくなり、無駄な作業が大きく減ります。

工場の現場改善では、この不要なものを取り除くことを**「整理」と言います。「整理・整頓・清掃・清潔・躰」の5S**の一番最初に来るものです。まずは、身の回りから要らないものを取り除くことから始めてみませんか？



## Facebookで顧客を営業マンにする仕組み

Facebookは世界最大級のSNSです。**実名**で多くの人が登録し、友達や仕事仲間の投稿に「いいね」を押したり、「コメント」をして盛り上がっています。利用者は**20代後半以降**が多いようです。20代後半以降の実名での登録での利用ということなので、利用者の「質」は非常に良いわけです。つまり、Twitterや2chのように匿名で安易な批判は行われないのが特徴です。逆に、「感動したこと」「きれいな話題」「情報探求欲を満たせるような話題」が拡散される傾向にあります。また、20代後半以降のユーザーは若者よりも所得が安定しているので、**インターネット上で商品やサービスの購入意欲も高いです。**

だから、Facebookで商品やサービスを知つてもらうことができれば購入や契約に至りやすくなるわけです。

それではどのような行動をとれば良いのか?といいますと、「きれいな話題」や「情報探求欲を満たせるような話題」を自

株式会社スマートアレック 代表取締役  
河井 大志 (かわい だいじ)  
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。



社のFacebookページ等で投稿することが重要となります。例えば、「顧客からもらったお礼の写真のアップ」や「顧客との感動的なエピソード」などのきれいな話題です。また、**業界人は知っているけれど一般の人は知らない情報**、例えば、クリーニング店が「自宅でできるしみ抜き方法」などの情報を流すと「いいね」や「シェア」「コメント」をもらいやすくなります。さらに、それらの行動をしてくれた友人にもアピールすることができるようになります。

つまり、はじめの「いいね」や「コメント」は顧客がしてくれるかもしれません、その次のアクションは顧客の友人であることが多々あるのです。これが、**Facebookで顧客を営業マンにする仕組み**なのです。

そこでまず、企業向けのFacebookページを作り、顧客に対して「いいね」や「コメント」をしてもらえるように、地道に声掛けをしていってください。これが後々大きな波を起こし、少しづつ商品が売れるようになっていきます。



## お客様と従業員のことを考えれば売上げは上がる!?

最近、チラシの反応がだんだん薄れていると言われています。だから、チラシを作成することをやめてしまったり、広告自体をやめてしまうお店や会社が増えています。しかし、広告を止めることは体に栄養を入れないので同じことなので、いつか痩せ細って病気になってしまいます。

そこで今回は、**売上げを上げやすい基本的な考え方**を紹介します。それは、**来店されたお客様にさらに追加で売り込みをするためのサービスやキャンペーンを告知する方法**です。

例えば、携帯ショップが、携帯電話を購入したお客様にさらに自宅のネット環境を「○○光」で契約してもらうためにキャンペーンを企画し、DMを送ったり、店頭で目立つPOPを作つて誘導します。既に携帯電話を購入しているお客様なので、お店に対する**信頼感は高い**し、2つのサービスを同時申し込みすることで**割引特典**などを提示することもできますから、お客様にとっても格段に購入しやすくなるのです。

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。



売上げアップを目指すとき、つい**「新規集客」ばかりに目が向いてしまいがち**ですが、実は、**チラシなどの広告に反応するお客様の7~8割は既存のお客様**なのです。(新規のお客様はほとんど反応していません)その既存のお客様にさらにもう1~2つ商品を提案するだけで、売上げはびっくりするほど上がります。

ただし、お客様は「買う理由」がないと買ってくれません。同様に、店員も**「説明する理由」がない**としつかり説明してくれません。だから、「説明する理由」をお店側でしつかりと考え、そこに必要な**企画や販促ツール**を準備する必要があります。「そこまでしないといけないの?」と感じるかもしれません、それが現実です。

これらの広告は、**お客様のことと、働いている従業員のこと**を両方考えて作成していく必要があります。一見大変な作業のように感じられますが、これをするだけで売上げは格段に上がりやすくなりますよ。

今月の...  
晃南印刷  
最新NEWS!

特別な記念や思いを形に残す  
「美しく」「高品質」の仕上がり。

## 高品質賞状

敬意と感謝の気持ちを伝え、社員・仲間のモチベーションUP!!

感謝の気持ちを伝えることで組織が「活性化」する表彰状。「幸福感」や「満足感」を得られることで「モチベーション」を向上させ、御社の更なる業績アップにつながるツールとしてご活用下さい。レーザープリンターでは再現できない金粉処理が施されている高級感ある賞状用紙で仕上げます。

詳しくは「賞状パンフレット」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 喜びと感謝を創造する  
**晃南印刷株式会社**

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