

おかげ様で、創業80周年

5
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

見込み客に対して
「リスクがない提案」をしよう知人の化粧品販売会社の販売方法が
とてもユニークなので紹介します。販売先は、美容室やエステサロンなどの美
容店舗。単純に「当社の商品を使ってください」と営業しても、
なかなか良い反応は得られません。そこで、同社が行なっ
ているのが、「エステの日で売上げアップしませんか？」ともち
かける方法です。まず、いつもカットやパーマでご来店いただいている仲の良
いお客様2~3人に声をかけていただき、1回目の「エステの
日」を企画します。「エステの日」まではエステシャンを派遣
し、美容室スタッフさんに施術ノウハウをレクチャーします。
そして、いよいよ「エステの日」当日。それまで技術を教えた
エステシャンも同席し、オーナー自身初体験となる「エステ」
を開催します。プロのエステシャンから学んだ技術なので、参加したお客様
は皆満足してくれます。そして、施術終了間際に「次回は〇月株式会社ザツツ 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。〇日に実施しますので、是非お友達を誘ってお越しください」とお誘いします。心地良いひとときを過ごした参加者は、これ
を喜んで受け入れてくれるそうです。そして、2回目の「エステの日」に向けて、美容室オーナーさん
と一緒に準備活動を行ないます。**そのまま自然な流れで
本契約に至るのです。**…この一連の流れには秀逸な仕掛けが施されています。まず
始めに商品を売るのではなく、「お店の売上げを上げません
か？」ともちかける点。商品導入には高い壁がありますが、**お
店の売上げアップに興味がないオーナーはいません**。ついそ
の提案を受け入れる人が多いようです。さらに、1回目の「エステの日」では全ての商品を無償提供す
る上、技術もレクチャーし、「エステの日」当日はエステシャン
も同席します。…そう。お店にとって**ほとんどリスクがない提
案**なのです。

同社はこの仕組みをつくって年々契約店を増やしています。

物を購入するときの
「社内基準」を設けよう！作業の効率を上げるためにには、まず
整理・整頓が重要です。不要な物を捨
てると職場がスッキリします。職場が今必要な物だけになら、次は物がすぐに取り出せるように置き
場所を決めて、決められたところに置く。しかし、これが意外
に難しいのです。なぜなら、整理・整頓したはずの職場が、し
ばらくするとまた要らない物で溢れかえってしまうからです。
その原因の1つに、**まとめて大量に買えば安く買える**という
考えがあります。まとめて大量に買えば業者への支払い金額
は増えますが、単価は安くなります。会社の購買部門はいか
に単価の安い物を仕入れるかで評価されますから、単価の安
い物を一生懸命探します。そうなると、今月は10個しか必要
なくとも、100個買えば単価が安くなる業者が見つかれば、
その業者から10ヶ月分買ってしまうのです。**果たしてこれは
本当に得しているのでしょうか？**

経営の神様と言われる京セラの創業者、稻盛和夫さんは著書

株式会社しづみカイゼン研究所 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づみ改善の
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。「稻盛和夫実学」で次のように語っています。
「使う分だけを当座買ひするから、高くかかったように見える
が、社員はある物を大切に使うようになる。余分にないから、
倉庫も要らない。倉庫が要らないから在庫管理も要らない
し、在庫金利もかからない。これらのコストを通算すれば、そ
の方方がはるかに経済的である」**当座買ひとは、必要な分をその都度買うこと。**大切に使わないと失敗コストが増えます。社内に置ききれ
なくなつた物は外部に倉庫を借りなければいけません。物が増
えれば管理する人も必要となります。在庫は銀行から借りた
お金が物に化けているので、そこには支払い利息が発生して
います。そして、最終的に使い切れない物は廃棄処分。お金を
ドブに捨てるようなものです。単価が安いからといって余分に買ったために余計なコストが
発生しては意味がありません。いくら安くても「1ヶ月分以上
は買わない」といった**社内基準**を設けましょう。



「2ちゃんねる」をマーケティングに役立てる！

「2ちゃんねる」とは、インターネット上にあるいろいろな書き込みができる
掲示板です。

いろいろな話題について議題を立てれば、「2ちゃんねる」ユーザーがその議題に対して書き込むわけです。

ニュースなどでは「2ちゃんねるに誹謗中傷が書かれることが多い」「炎上する発端は2ちゃんねるやTwitter」などというように「悪口をたたかれる場所」という報道をされることが多いですが、そのような書き込みばかりではありません。実は、「2ちゃんねる」は、Twitterよりも、Yahooニュースよりも、新聞よりも、報道番組よりも、様々なトレンドや流行、ニュースが早く取り上げられることが多く、**最新のニュースや話題をいち早く収集することができるのです。**

しかし、「2ちゃんねる」の公式サイトは非常に使いづらいので、特定の人しか「書き込み」しづらいという特徴があります。ただし、「2ちゃんねる」で話題になっている記事を「見る」こ

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。



とは簡単にできます。それは、スマートフォンなどでダウンロードできる**「まとめアプリ」**です。これは「2ちゃんねる」で話題になっているものをまとめて配信してくれるアプリです。最近は、「スマートニュース」というニュース配信系のアプリでも「2ちゃんねる」で話題になっていることを配信しているほどです。

「2ちゃんねる」をチェックする利点は以下の3つです。
1つ目は、最新のニュースをいち早く知ることができること。
2つ目は、最新のトレンドや話題をいち早く知ることができること。そして3つ目は、インターネットで「こんなことを言ってしまうと炎上する」「こういうことをするとネットで悪口を言われる」、逆に「こういうことがインターネットで高評価を受けて話題になる」ということが理解できることです。
これからインターネットで**集客活動**をしていくういう方は、一度「2ちゃんねる」をチェックしてみることをおすすめします。いろいろな面で役立ちますよ！



お客様が欲しくなるものを面白く伝えることが重要！

今、世の中には情報が溢れ、モノやサービスが検索ひとつで簡単に見つかる時代となりました。

消費者の立場から見ると、欲しい商品が簡単に手に入る上に、安い商品を探すことも出来ます。一方、販売者から見ると、今まで来店・購入してくれていた地域のお客様がなかなか来店・購入してくれない事態が生じています。

さあ、皆さんはどうしますか？もちろん、これからもお客様を探し、数あるライバル商品の中から自分の商品を選んでもらわなければいけません。これを打開するために、今回は**違う切り口**で考えてみました。

今まで世の中の企業やお店では「伝えたいこと」をライバル会社とほとんど同じやり方で販売してきました。また、自分たちが売りたい商品をメインにPRをしてきました。

しかし、これからは**お客様の立場**から逆算して考え、売りたい物ではなく、お客様が欲しくなるものを面白く伝えることが

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。



重要となります。

先日、ある携帯電話会社が「今、とても安いキャンペーンをやっているので、チラシを作ってお店の前を通る通行人に手渡し、来店客を増やしてほしい」という相談がありました。一般のお店は「0円」と大きく打ち出した普通のチラシを作るのですが、私は**「号外」と大きく打ち出した新聞風のチラシ**を提案しました。見出しには「店長、遂に決断！そして涙の記者会見」と掲載。その後、実際に0円になった機種のラインナップを紹介することで、今回のキャンペーンは特別であることを訴求しました。

さらに、チラシを配る時は**「号外で～す！」**と呼びながら渡すと、みんな近づいて来て受け取ってくれました。そしてそのままお店に入ってくれたのです。大成功です。

…これは、お客様にいかに興味を持つてもらえるか？「今回は特別！」と感じさせることを徹底的に考え抜いた企画です。これからは、**他とは違う切り口**で打ち出すことが重要です。

晃南印刷の眞面目で笑える人物紹介
私たちが働いています！

晃南印刷 WEB研究会からのお知らせ

晃南印刷ホームページリニューアルOPEN!!

5月初旬公開!! 期待の注目ページ、晃南【働くひとたち】こう御期待!!

お問い合わせはお気軽にお問い合わせください。

0120-4141-62 0289-62-4141 clue@ko-nan.co.jp

検索



今月の…
晃南印刷
最新NEWS！

晃南印刷 WEB研究会からのお知らせ

晃南印刷ホームページリニューアルOPEN!!

5月初旬公開!! 期待の注目ページ、晃南【働くひとたち】こう御期待!!

お問い合わせはお気軽にお問い合わせください。

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 