

おかげ様で、創業81周年

10
月号

いつもありがとうございます！

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

お客様のリピート率を 上げる方法

一度来店(または購入)したお客様が、その後も継続的に来店してくれたら有り難いですよね。リピート客は新規客に比べて広告費も割引も必要ないので、**お店の利益率が上がるメリット**もあります。

…それでは、どうすればお客様がリピートしてくれるのでしょうか? そこで今回は「**お客様のリピート率を上げる方法**」と題してお届けします。基本的な考え方方は「**残金を残す**」です。

ある飲食店では、飲食代金の**5%分を次回来店時に使用できる金券**としてプレゼントするサービスを行なっています。

仮に飲食代金4,000円の5%なら200円分の金券として進呈するわけです。財布の中に200円分の金券が保管されていれば、「いつかまたお店に行こう」と考えるお客様が増えるのは当然ですよね。さらに、アイデアを加えます。

お客様にプレゼントする金券は、なるべく「**本物のお札**」に似たイメージでつくってください。サイズや紙の質感、デザイン

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。「ニュースレターフラッシュ」など著書多数。



など、全てを**本物っぽく**つくるのです。

また、金券は全て100円紙幣に統一しましょう。200円分プレゼントする場合は100円紙幣を2枚、500円分プレゼントする場合は100円紙幣を5枚手渡します。手渡す金券が「500円分」の場合、「500円紙幣1枚」よりも「100円紙幣5枚」のほうが**高い価値**を感じられるからです。

そして、この金券は「**知人や家族に譲渡してもOK**」とルール化してください。これにより、自然な形で**紹介客**が増えることになります。

最近は、**事前入金型**のICカードを導入しているお店が増えています。多くの場合、事前入金しておいた金額を全て使い切ることはできません。(そこまでしっかり計算しながら飲食しませんからね)つまり、カードには常にある程度の**残金**が残っているということです。

この「残金を残す」という考え方を用いれば、お客様のリピート率を上げることができますよ!

↓コストダウン↓
経費削減

会社のパソコン環境 にかかるコストを大幅削減!

中規模以上の会社では、ひとり一台のパソコン以外にサーバーと呼ばれるコンピューターが設置されています。

サーバーには受発注、在庫管理、経理の台帳データや従業員が作成した資料など、**職場で共通に扱うデータ**が保存されています。以前と比較すると、サーバーの価格は数十分の1程度に安くなっています。しかし、パソコンやサーバーは一度買ったらそれ以上の費用がかからないわけではありません。

数年経つと故障の可能性があるので、コンピューターの**買い替え**が必要になります。単に買い替えるだけならいいのですが、古いコンピューターに入っているデータを新しい方に入れ替えなければいけません。他にもパソコンのソフトウェア(Windows 10など)も入れ替えなければならないので、**手間もコストもかかります。**

また、サーバーが壊れると仕事がストップしてしまい、大変なことになります。最悪の事態に備えてコンピューターの情報

株式会社しきみカイゼン研究所 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き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。



を別保存する必要もあるでしょう。…このように、パソコン環境のコストはパソコンやサーバーを買う費用だけでなく、**買った後の運用コスト**もかなりかかります。そんな運用コストを大幅に削減できるサービスが最近人気です。

携帯電話には電話番号や画像など様々な情報が保存されています。万が一携帯電話を紛失したときのために、大事なデータを保管する**クラウドサービス**があります。携帯電話のデータをインターネットを介して、サービス会社にあるコンピューターに保存するのです。

このクラウドサービスでは、職場のサーバーのデータを管理してくれるものもあります。古くなった機械の入れ替え、データの入れ替え、ソフトウェアの入れ替えなど、一定のお金を払えば全てやってくれるサービスです。最近はアマゾンや楽天といった企業が参入して大幅に安くなっています。

全てを自社で管理する以上に**大幅なコスト削減**につながる可能性があるクラウドサービスを検討してみませんか?



ポケモンGOよりも熱い アプリとは…！？

世間では**ポケモンGO**というアプリが話題になっていますが、マーケティングにおいて最近急激に重要になっているのが**Instagram(インスタグラム)**というアプリです。(以下、インスタと称します)

10代に対して「検索によく利用するサービスは？」というアンケートをとったところ、「Google 33%」「Twitter 31%」「インスタ 24%」と急激な伸びを示しています。

(2016年2月 LIDDELL調べ)

インスタは、主に写真付きで投稿を行い、検索画面には写真のみが表示されます。その写真をクリックすると、投稿者やその投稿内容、投稿へのコメントなどを見ることができます。

既に、飲食店やファンション業界、美容業界では、インスタでの来店や購入が非常に伸びています。

そこで、インスタが支持されている理由を考え、どのようなアクションを取ればいいのかについて説明していきます。

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。]



まず、インスタが支持されている理由は、投稿内容にリンクを付けることができないので、**ステルスマーケティング**(消費者に宣伝と気づかれないように宣伝行為をすること)がしばらく、この土壤が利用者に支持されています。

だから、単純にインスタ利用者に広告を配信しても効果が薄いです。そこでおすすめするのが、**利用者を巻き込んだ参加型マーケティング**です。

飲食店であれば、食事の内容を積極的に投稿してもらうサービスを作れば(投稿で○○%OFFなど)、ユーザーにたくさん投稿してもらいます。また、ある子供向けのアパレルショップでは「キッズモデル」を募集し、そのキッズモデルになるためには自社ブランドの服を着ている画像をたくさん投稿しなければならないという形を取り、多くのユーザーがそのブランドの子供服を来た子供の写真を投稿しました。

インスタでは一般人の投稿から来店・購入されることが多いので、**ユーザーを巻き込む企画**を考えてみてはいかがですか?



しっかり反応する 求人パンフレットとは…！？

あるクライアントから「求人に困っているのでパンフレットを作りたい」という相談がありました。

かつこいいパンフレットやわかりやすいパンフレットなど色々ありますが、私は**その会社のことがしっかり理解できる、社長の想いや社員の想いがしっかり伝わるパンフレット**にするべきだと思います。見た目のデザインも大事ですが、それ以上に**伝わるパンフレット**であることが重要です。

そこで早速、社長と4名の社員さんに**インタビュー**をしました。まずは社長から。どうしてこの会社を立ち上げたのか? どんなきっかけから? 辞めたいと思ったことはなかったのか? 働いている社員に将来どのような成長をしてもらいたいのか? 将来はどんな会社にしたいのか? など、社長の心の中にある**熱い部分**を全て語っていただきました。

すると、感動のエピソードや、社員や会社への熱い想いがダイレクトに伝わる内容をたくさん聞くことができました。

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。



終つてから社長がひと言。「こんな話、社員にもしたことないです」…そう。**社長のこの一番伝えないといけない想いを、実は誰にも言ってないのです。**

会社案内などの決まりきった挨拶ではなく、今働いている社員とこれから働くとしている将来の社員にこの熱い言葉を伝えないといけないのです。

しかし、世の中の社長は社員に遠慮したり、「そんなことは言わなくてもわかるだろう」と思って言葉にしません。**そんなことで魅力的な会社と思ってもらえるわけがありません。**

その後、4名の社員さんにインタビューすると、これからの会社のことや、良い職場環境作り、もっと成績を伸ばして会社に貢献したいなど、社長が聞いたたら泣いて喜びそうなことをしっかり考えていることがわかりました。

社長と社員のすれ違いは、お互いの想いを伝えていないことがほとんどです。求人でも熱い想いを伝えればきっと良い人材が集まつてくるはず。是非インタビューから試してみてください。

今月の…
晃南印刷
最新NEWS！

新オフション
「あて名印刷」
始まりました!

年賀状 2017

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



印刷 承ります。



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 留びと感動を創造する
晃南印刷株式会社

Design and Information
for marketing and Communication
DIC アルファ

●企業PR支援事業
Design and Information
for marketing and Communication