

おかげ様で、創業83年

3  
月号

いつもありがとうございます！



# 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

## 地域貢献活動で お店の売上げアップ！

ある飲食店の成功事例です。そのお店では、**地域貢献活動**をすることで売上げアップを実現しています。

代表的な活動は、地元のフットサル場に打診し、**店名を冠とした「〇〇〇カップ」の開催**です。(〇〇〇には店名が入ります) 上位3チームには食事券を、その他のチームにはお店のグッズをプレゼントする企画です。これに12チームが参加し、大会はおおいに盛り上がったそうです。そもそも素人の大会なのにスポンサーがつく上、食事券がもらえる。盛り上がりなわけがありません。

しかも、賞品はお店の食事券なので、そこで食事券を配れば配るほど**来店の可能性**が高まります。フットサルの参加者もお店も喜ぶ両者のメリットが一致した楽しい企画です。

また、**小・中学生の職業体験**にも力を入れています。地域内にそれぞれ1つずつある小・中学校から不定期で「職業体験」を受け入れ、クラス単位での体験(1時間)や1日体験(2~3人の

場合が多い)など、臨機応変に対応することで、学校からも高い評価をいただき、地域の代表的な公的機関とのつながりを深めています。

…これらの地域貢献販促を行なうことで、この飲食店では少しずつ売上げに反映されるようになったそうです。いずれも直接的な販促効果はありませんが、それぞれのサービスを受けた地域住民が少しずつ**お店の存在**を知り、それに比例して業績も上がっていったのです。

**そもそもお店の経営とは、地域に根ざしたもの**です。地域の中で地域住民に支持されてこそお店の業績は上がるものの。お店の経営において、地域貢献活動はとても重要なものです。また、「一般的な販促」も「地域貢献活動」も、いずれも**お店の存在を認知させる行為**ですよね。…であれば、どちらのほうがより低コストでより多くの人に認知してもらえるのか? を考えるべきです。もしかすると、「地域貢献販促」のほうが高い効果を示すかもしれませんよ!

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。「ニュースレターブルセミナー」など著書多数。

↖コストダウン  
↓経費削減

## 「会議コストの見える化」で コスト削減しましょう！

会社の中で**会議**が占める時間の割合は大きいです。日程調整や資料作成に時間がかかる上、開催すれば会議時間を延長してしまう…。そこで、会議時間を短縮しようと考えますが、なかなかうまくいきません。

そんなとき、おすすめするのが**会議コストの見える化**です。会議にどれくらいのコストがかかっているのかを**数値化**するのです。会議にかかるコストの大半は**人件費**です。会社には正社員だけでなく、派遣社員やパートもいます。勤務形態ごとに計算をすれば正確なコストがわかりますが、ここはざっくりと計算した**大まかな数値**で構いません。会社の総人件費を総勤務時間で割り、1人1時間当たりの人件費を算出します。次に、過去1ヶ月に行われた会議を全て洗い出します。会議の議事録から会議時間と参加人数を洗い出し、「**参加人数×会議時間×1人1時間当たり人件費**」を計算して、全ての会議の人件費を合計してください。会議に時間とコストをかけ過ぎ

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。

ていることをご理解いただけるでしょう。

コストがわかつたら、次は**会議コストの削減**です。まず、無駄な会議を無くします。無くしていくかどうか判断しづらい場合は思い切って無くしてください。無くして不具合が出ればまた復活させればいいだけです。

その次は、**時間短縮と参加人数の削減**です。会議は1時間や2時間で設定しがちですが、45分や1時間半で設定してみてください。**中途半端な時間**でも十分討議できます。

参加メンバーは、会議テーマを議論できるメンバーに絞り込みます。**取りあえず声をかける**はやめましょう。

このように、会議時間と参加メンバーが決まつたら、会議開催通知に会議予算コストを記載し、**コスト意識**を持って会議を行ないましょう。もちろん、かけたコストに見合う成果が生まれたかどうかの**チェック**も大切です。…これを個々の会議と共に、職場や会社全体で集計してチェックしていきます。

「会議コストの見える化」でコスト削減しませんか?



## メルマガの次は… LINE@で囲い込み戦略！

メールマガジンでクーポンなどのお得な情報をユーザーに届けている店舗や企業が多いのではないでしようか？

店舗等でメールアドレスを取得し、そのアドレスに対して定期的に情報を発信し、再購入や再来店を促す仕組みです。メルマガをリピーター育成ツールとして使用する方法です。特に携帯電話のアドレスに送るメルマガの効果は高いと言われてきました。

しかし、今は「そもそもメールが届かない」という事態になっています。その要因がメッセージアプリ・LINEの出現です。LINEの出現によって携帯メールの利用率が大きく減少しました。それに加えて、迷惑メール対策として「PCからのメールの受信をしない」に設定する人が増えています。メルマガはパソコン上から送ることが多く、今ではメールアドレスを取得しても届かないようになっているのです。

そんな中、メルマガと同じ目的で使って、リピーターを

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。



育成できるものとして、LINEの新サービス・LINE@が注目されています。

企業や店舗用のLINEのアカウントを持ち、ここで友達になつてくれたユーザーに対してメッセージを送ることができます。スマホユーザーの90%以上がLINEを利用していることから、メールマガジン同様の効果を期待することができます。このLINE@は無料で利用することができます。飲食店などの店舗では「LINEで友達になれば生ビール1杯無料」や「10%クーポンをプレゼント」などのキャンペーンをしていることが多いようです。

その他、「夏場にてっかりの需要が下がるので冬場にピリ辛の焼きふぐキャンペーンをしよう」「18時までは来店者が少ないので18時まで限定の割引クーポンを送ろう」などタイムリーな告知をすることもできます。

物販型でも「〇月〇日まで限定!20%オフキャンペーン」なども効果が高いので、一度試してみてください。



## 「お客様が欲しいものを売る」と、売れるようになります！

今回のテーマは「お客様が欲しいものを売る」。当たり前の話ですが、これができるいない方が少なくありません。

あなたにとってはとても使いやすい商品でも、使うシーンや人が変われば使いにくい商品になります。あなたにとってはとても美味しい商品でも、食べるシーンや人が変われば普通になります。ここで、考えることは「なぜ使いやすいのか？」です。どんな時に使いやすいのか、どんな時に美味しいのかを考え提案することがとても重要です。あなたと同じシーンで使う人にとっては良い商品になるはずですからね。

そこで、あなたの体験談をお届けしましょう。「こんなシーンで、こんな使い方をしたらとても良かった。同じシーンで困っている人なら必ず役に立つと思いますよ！」とアプローチするのです。すると、売れるようになります。

これは商品を売る前に体験を卖っているからです。商品やサービスをすすめるのには理由があるはずです。そこをしつ

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。



かりと考えて、アプローチの言葉を考えましょう。例えば、家のリフォーム業の場合は↓こんな感じです。

「うちの息子の部屋はとにかく汚いんです。本は出しっぱなし、雑誌は散らかしつばなし、机の中はごちゃごちゃで困っていました。ところが、子供部屋の改装をした途端、汚すのが嫌になったみたいで、いつも片づけをするようになりました。本当に同じ息子なの?と思ったくらいです」

このようなアプローチをされたら、似た経験を持つ人はどう思うでしょうか?「ひょっとしたらうちの子供も変わるかもしれない!」と思ってくれるかもしれません。

**お客様は、自分が欲しいものを気づいていない場合がほとんどです。**だから、「あなたが欲しいものはこれですよね?」と気づかせてあげることがとても重要なのです。

また、お客様は自分でいろいろ考えるのが面倒くさいと思っています。だから、「自分で考える」という手間を省いてあげると格段に売れやすくなるのです。

\*弊社ホームページより「商売繁盛のツボ」と別紙「校正ノート」のバックナンバーをご覧頂き、お役に立てました幸いです。 <http://ko-nan.co.jp/>

今月の…  
晃南印刷  
最新NEWS!

### 新入社員の名刺印刷なら晃南印刷へ!

オンデマンド印刷カラーネーム

4色片面  
100枚

2,000円 (税別)

【初回版代別途 2,000円(税別)】

4色/1色 2,500円(税別)

4色/4色 3,000円(税別)

【初回版代別途 3,000円(税別)】

この用紙は  
サンカード  
です



URL: <http://moto4.ko-nan.jp/price/100ids/>  
URL: <http://moto4.ko-nan.jp/price/100ids/>

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 まじめ感動を創造する  
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