

おかげ様で、創業83年

4
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



捨てにくい〇〇を付けて、 クーポン券の反応率アップ!

ある日本料理店が「捨てにくいクーポン券」を配布し、大きな反応を得ることができたので紹介します。

その原理は、いたってシンプルです。**厚紙で印刷したクーポン券に、「お米」を貼り付けて配布するクーポン券**です。お米は日本料理店のイメージに合うし、何より食べ物を大切にする日本人にとって、そこにお米が貼りついているだけで**捨てにくい感情**が芽生えます。**そのまま保存率が高まり、使用する人が増える**。…当然の結果といえますね。

ここで、**人はなぜ「クーポン券」を捨てるのか?**について考えてみましょう。例えば、目の前に**30%OFFのクーポン券**と**50%OFFのクーポン券**があるとします。当然「50%OFF」のほうが魅力的ではありますが、それでは根本的な問題解決にはなりません。極端な話、捨てる人は「90%OFF」でも捨てます。つまり、そこに記載された割引率に問題があるのではなく、「**広告=ゴミ**」なのです。だから、そこにどのような内容が

株式会社ザッツ 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。



記されてあったとしても、捨ててしまうのです。しかし、クーポン券にお米が貼り付けられていたらどうでしょう?

- ・割引率が低くても、お米があるから捨てにくい
- ・だから、保管してしまう
- ・結果、使う人の数が必然的に増えていく

人間心理をうまく活用した、とてもシンプルな手法なのです。また、ある小売店では「**捨てにくい会員カード**」を生み出し、リピート客を増やすことに成功しました。それは、**5円玉付き会員カード**です。紙の会員カードと5円玉を重ね合わせ、パウチ加工して作成した手作りカードです。基本的な考え方は、お米付クーポン券と同じですね。

ちなみに、その会員カードには、「**いつも素敵な出会い(ご縁)がありますように**」というメッセージが印字されています。このメッセージを記すことで、**喜びツール**に変わります。

これらは手間と経費はかかりますが、格段に反応率が上がるのでは間違いありません。是非お試しください。



「国内ツアーの利用」で、 経費削減しよう!

宿泊出張の経費削減は、いかに安い移動手段を選ぶか、いかに安いホテルを探すかで決まります。

飛行機での移動であれば、いまや普通運賃を払う人はほとんどいないでしょう。出張の日程があらかじめ決まっていれば、「**特割**」という、数日～数週間前に購入することで割引率が高いチケットがあります。ANAやJALといった大手航空会社以外のものであれば安いですし、LCCと呼ばれる格安航空会社のものであればさらに安くなります。

ホテルは宿泊施設の予約サイトで格安のホテルを探せます。一番安い航空チケットと一番安いホテルを選択すれば一番安くなりますが、逆に**デメリット**もあります。大手航空会社以外は少ない機体でやりくりしているので、運航が遅れる可能性が高いのです。以前、私も九州からの最終便が大幅に遅れ、羽田空港着が深夜0時過ぎ。自宅までタクシーで帰るしかなく、結局大手航空会社より高がついてしまいました。

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。



また、一番安い飛行機と一番安いホテルを選択すれば一番安くなるとは限りません。実は、移動手段と宿泊施設を組み合わせることで安く済ませる方法が他にもあります。**国内ツアーの利用**です。インターネットの旅行会社のサイトや航空会社のサイトから購入できます。私は大手航空会社の国内ツアーをよく利用します。特割チケットの料金だけで航空チケットとそれなりのビジネスホテルを確保できるお得なセットを発見できます。日程により価格は変動しますが、個々に購入するより安くなります。そうすれば飛行機の遅れも心配なく、宿泊施設でゆったりとリラックスすることができます。もちろん、LCCと格安ホテルの組み合わせのセットの方がさらに安いです。その差はそれほど大きくありません。

みなさんもたまには国内ツアーで**安くても余裕ある出張**をしてみませんか? ただし、国内ツアーは変更できず、東京と福岡といった**往復ルートの設定**しかできないなどの制限があるので、その点だけご注意ください。



インターネット広告の価格が、高騰している理由

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。



インターネットを利用した広告は、コストを安く抑えることができます。

テレビ、新聞、雑誌、ラジオなどの広告費用は、広告をただただお金がかかりますが、インターネット広告の多くは「広告を1回クリックされたら〇〇円」「商品が1つ売れたら〇〇円」というふうに**成果報酬型**のものが多からず。

だから、1件の成果を出すのにどれくらいのコストがかかったのかという計算をしやすい特徴があります。

しかし、最近はこの**1件獲得あたりのコスト(以下、CPA)**が非常に**高騰**しています。その原因の一つは、多くの企業がインターネット広告に参入し始めたことにあります。

今までは、一部の「知っている企業」だけがインターネット広告を利用し、非常に低いCPAで獲得できていました。特にITの知識が豊富にある中小企業、ベンチャー企業の広告が多かったのですが、今ではテレビコマーシャルや新聞広告、雑誌広告

などもできる資本力のある企業が**インターネット広告のうまみ**を知り、参入してきました。インターネット広告の「1クリックあたりの広告費」の多くは**オークション制**になっているので、利用する企業が多くなればなるほど高騰する傾向にあります。

ここで重要になってくるのが、**ピンポイントで自社のユーザーになり得る顧客を探す力**です。「どういうキーワードで検索している人に広告を出すのか」「どういうアプリを使っている人に広告を出すのか」「どういうサイトを見ている人に広告を出すのか」「どういうつぶやきをしている人に広告を出すのか」というふうに、インターネット広告はかなり細かく設定をすることができます。

「なんとなくインターネット広告をしていれば獲得できる時代」は終わりました。それだけに、**自社の顧客を知ること、どのような広告手法が自社に合っているのかを知ることが重要**になってきているのです。



わかりにくい話は、「例え話」を使って説明しよう

感謝会社楽通 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。



会社やお店の商品やサービスで、何度説明を聞いても**わかりにくい商品**があります。提供している側はわかりやすく説明しているつもりでも、聞いている方(お客様)はわかっていないことが多いのです。

そのような場合は「**例え話**」で説明すると格段にわかりやすくなります。基本的には、**小学生でもわかる**ようにしてください。これはチラシやパンフレットなどの広告物でも同じです。いくら長い文章で説得しても、理解できないと欲しくはなりませんからね。

そこで、私が「例え話」としてよく使うのが「**魚釣り**」です。いくら池に魚がたくさんいても、釣り針を垂らすだけでは魚は釣れません。まず、**釣り場(マーケット)にいる魚(ターゲット)のことをしっかり調べて、魚はどんなエサ(商品・サービス)を欲しいと思っているのか? どんなエサ(広告)でおびき寄せることができるか?** というふうに、「例え話」にして説明すると

理解しやすくなります。特に難しいシステムや違いがわかりにくいサービスなどはこのような「例え話」で説明すると理解できるようになるので興味を持ってもらいやすくなります。

広告でも「**まるで毛布に包まれたような心地よさ**」や「**高級料亭でしか味わえない味**」というふうに、**良いイメージのもの**に例えることで、その商品の良さを表現することができます。全てをそのまま表現せず何か**身近なもの**に置き換えてみると一気に**親近感**が湧くこともあります。

今の時代はモノがあふれ、いくらでも情報を集めることができます。だから、逆に何を選んでいいのかわからなくなっているのも事実です。だからこそ、誰でも理解でき、興味を持ってもらえないと「**選ばれる土俵**」にあがることさえできません。一度、あなたの商品・サービスの説明をお子さんに説明してみてください。子供とのコミュニケーションアップにも役立つかもしれませんよ♪

★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、お役に立てましたら幸いです。 <http://ko-nan.co.jp/>

今月の…
晃南印刷
最新NEWS!

周年事業サービスのご案内

周年・記念事業は広告宣伝、広報PRの大きなチャンスです。お客様の目的に合った企画を総合的にご提案いたします。

パンフレットご請求願います。

PR 事業	謝恩事業	資料保存事業	社会貢献事業	セレモニー事業	福利厚生事業	新プロジェクト事業
<ul style="list-style-type: none"> ・ CI / 記念ロゴ ・ 宣伝広告 ・ WEB 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 周年キャンペーン ・ 記念品 ・ 懇親会 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 記念誌 ・ 記念映像 ・ 資料データベース 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 文化イベント ・ 環境イベント 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 式典 ・ 表彰式 ・ 祝賀会 	<ul style="list-style-type: none"> ・ インセンティブ旅行 ・ セミナー ・ レクリエーションイベント 	<ul style="list-style-type: none"> ・ プライベートショー ・ 新製品開発 ・ 社屋 / 資料館改装

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

