

おかげ様で、創業83年

11  
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



## 「価格」以外の要素で 中小が大手に勝つ方法

大手と中小の競争が激しい業界といわれる家電業界において、個人家電店Sは**独自の戦略**で好調な業績を実現しています。その戦略とは…?

エアコンやデジカメなど、一般的な大型店では**一流メーカーの商品**を「いち押し商品」として販売しています。

しかし、家電店Sは、3~5番手の商品を「いち押し」として販売しています。各売り場の一番目立つコーナーに、大手ではありません見かけない商品が並ぶわけです。もちろん、まったく売れない商品を「いち押し」として販売しているわけではありません。デザインや機能面で一流メーカー商品と同等(またはそれ以上)に勝負できる**「隠れた優れもの」**を発見し、それをピッヂするのです。

機能をわかりやすく伝えるために、商品まわりには様々なPOPを掲げ、「**当店が一番売りたい商品はこれです!**」と印象付けます。

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。

これらの商品の製造元は「一流メーカー」ではないので、**価格面**でも優位に立つことができます。『**一流メーカーの同等商品と同じ機能で〇〇〇円!**』と打ち出すことができるのです。当然、仕入れ価格も安いので、お店の利益も増えるし、メーカーの営業マンも好意的に協力してくれます。(大型店ではなかなか相手にされないから、当然ですよね)

つまり、**お客様・お店・メーカー**の三者にとって大きなメリットが得られる戦略なのです。

本来、ショッピングの醍醐味とは**「偶然、良い商品に出会う喜び」**です。「もともと知っている商品を買う」という行為は単なる作業です。世の中のお父さんがメモ紙を片手にスーパーで買い物をするようなもの。「楽しい感情」は芽生えません。しかし、家電店Sに行けば、「偶然、良い商品に出会う喜び」を感じることができます。つまり、ショッピングが本来持つ**ワクワク感**を感じることができるということ。家電店Sが支持を集めるのも頷けます。



## エキスプレス予約と 1日乗車券で経費削減!

東京～大阪、大阪～福岡といった出張

で**新幹線**を利用する方が多いと思いま

す。そんな新幹線の利用には、多くの方が

**エキスプレス予約**を使っています。

ご存じない方のために簡単に紹介すると、年会費1,080円で東京～新大阪の片道利用が通常利用よりも1,080円安くなるお得なサービスです。回数券より320円安く、みどりの窓口に並ぶことなく、**スマホで予約が可能**です。

さらに、**予約変更**が何度も手数料無料で可能。お客様との打ち合わせが長引いて、予約していた新幹線に間に合わないときは駅に向かう途中でスマホで簡単に変更できます。

もちろん、駅に着いたらみどりの窓口に並ぶことなく、ジャストインで新幹線に乗り込み、**時間の節約**にもなります。とても便利なエキスプレス予約に満足しているあなたへ。とっておきの情報を紹介します。

大阪から東京に出張するとき、東京駅や品川駅が最寄り駅と

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。

は限りません。東京駅からJRの在来線または地下鉄でさらに移動するはずです。場合によっては一日に何回も電車を利用することもあると思います。そこで、PASMO(パスモ)やICOCA(イコカ)などのICカードを使っていませんか?

1日に何回も乗り降りするのであれば、**1日乗車券の利用**をおすすめします。1日乗車券とは…

東京23区内全てのJRの在来線や地下鉄、都バスを利用できる1日乗車券は1,590円。東京の全ての地下鉄を利用できる1日乗車券は900円。東京23区内のJRの在来線だけであれば750円です。…このように、利用する駅によっていろいろと選ぶことができ、1日の利用が多ければ間違いなくお得です。

**大阪へ出張のときには同様のサービスが大阪もあります。**新幹線で東京駅や品川駅で降りて乗り換える時、無意識にICカードで通過するのではなく、その日の予定を確認して1日乗車券の利用をぜひ考えてみてください。

塵も積もれば… 大きな経費削減につながりますよ!



## ネット通販だから受けやすい 「セット販売」の技術

ネットで家具を販売しているフライ  
ミーというサイトをご存知ですか？

この通販サイトは他のサイトと同じよう  
に普通に家具を売っているサイトですが、とても面白い企画  
をしています。

それは、**テレビドラマを再現できるセット売り企画**。

例えば、恋ダンスでブレイクした「逃げるは恥だが役に立つ」  
の津嶋家のリビングを再現し、セットで販売するなど。

他にも、ファッショニエーション業界では、オシャレが苦手な男性のために、アウター、インナー、パンツ、靴、鞄など**トータルコーディネートしたセット商品**を販売しているサイトもあります。このセットを買えば、スタイリストが考案したものを気軽に着  
ことができるのです。

…このような「セット販売」はとてもユニークなので、**WEB上で拡散される可能性**が高まります。

もちろん、「セット販売」はリアル店舗や会社でもできます。あ

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」がある。



なたのビジネスでも応用することはできませんか？

例えば、ファイナンシャルプランナーの方であれば、遺産相続のコンサルタントとセットにして、「**資産運用×資産の残し方セミナー**」というようなセミナーを開くこともできます。WEB通販で海産物を販売しているのであれば、「干物5点セット」というような単純なセットではなく、「**日持ちOK！60代の義理の父に持っていく手土産セット」「夏だ！海だ！BBQに使える海産物セット」「自宅で女子会！手軽に調理できるおつまみセット**」などを企画してみるのも良いでしょう。

普通のセット商品は世の中にたくさんありますし、セット販売することで値引きするセット商品もたくさんあります。しかし、**面白いセット商品、顧客を納得させることができるセット商品**を販売をすれば、値引きをすることなく、逆に付加価値を高めて**価格アップ**にもつながります。

知恵を絞って面白いセット商品をつくり、お客様を魅了していきましょう！

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。



## 「年賀状」をフル活用して 商売繁盛を実現しよう！

少し早いですが、今回は「**年賀状**」の話です。最近「年賀状は必要ない」と考  
える人も増えているようですが、私は絶対  
に必要だと思っています。その理由は…

- ①日頃お世話になっている人に感謝の気持ちを伝える
- ②疎遠になっている人に改めて接点を持てるきっかけづくり
- ③自社や自分のことを知つてもらうチャンスが生まれる
- ④新年の挨拶に行った時に会話が盛り上がる

などです。このように、年賀状には多くの役割があります。

年賀状は小さいサイズですが、できることはたくさんあります。だから、なるべく工夫して、**話題になるような年賀状**を作成することをおすすめします。

例えば、**今年一年間で自社で起こった出来事をランキング形式**で紹介すると、かなり注目度が高く、お客様のところに訪問した時に話題になりやすいので、自社のことを話すきっかけが生まれます。

また、Facebookやブログをしている会社の場合、年賀状に**プレゼント企画**を掲載し、Facebookやブログで当選番号を掲載するとアクセスが増えるきっかけになります。

さらに、年賀状にQRコードやARを載せ、その**動画**で「新年の挨拶」や「今年の決意」などを紹介するのも良いですね。

また、年賀状を**集客**に活用しているお店もあります。お客様に届いたたくさんの年賀状のお年玉番号を利用して「下一位が8の方は500円金券として使えるのでご持参ください」など。これも**年賀状ならではの集客方法**ですね。

年賀状は他のDMと違つてほとんどの方が見てくれます。しかし、多くの年賀状の中でしっかりと見てもらうためには、印象に残る内容やデザインを考えることが大切です。だからこそ、**なるべく早め**に年賀状のアイデアを考えるようにしてください。これは、年賀状に限つた話ではありません。他の印刷物も見直すことで、今以上にお客様に印象を残し、喜んでもらい、商売に繋げができるはず。がんばりましょう！

★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/>

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



売れる広告・デザイン

SINCE 1924  
栃木県フロンティア認証企業

**晃南印刷株式会社**

DESIGN PROJECT

DIC アルファ

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