

おかげ様で、創業83年

1
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



お客様が間違いなく喜ぶ であろう企画で商売繁盛！

お客様の誕生日に花束を贈り、大人気の美容室があります。

「誕生日に花束」企画 …決して珍しい企画ではありません。しかし、その珍しくはない企画を実際に実行しているお店はほとんどありません。その証拠に、花束を受け取ったほとんどのお客様が「お店から花束をもらったのは初めて！」と感動するそうです。

それだけではありません。感動したお客様の多くが、その出来事を知人に話すようです。クチコミですね。また、客単価が上がる可能性も高まります。「お店にお返しをしたい」という気持ちが高まるからです。

その結果、この美容室では売上げと既存客のリピート率が大幅に上昇すると共に、紹介客の数も増えているそうです。

…このように、「誕生日に花束」企画は、決して目新しい企画ではありませんが、それを実際に実践すると多大なメリットが得られるのです。

株式会社ザツ 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。



最近、経営やマーケティングに熱心な経営者が増えていますが、多くの人が本やセミナーから取得したノウハウを実践しません。ノウハウを知ることで満足してしまい、実践に至らないのです。とてももったいない話ですよね。

そこで、あなたも是非「知っているけれど実践していない企画」を洗い出してみてください。勉強熱心なあなたのことですから、多くのアイデアやノウハウを持っていることでしょう。その中からあなたのお店に合い、お客様が間違いなく喜ぶであろう企画を選び、実践してください。ファン客が増えるのは間違いありません！

広告などで「安いから買って！」と言えば、消費者はさらに安いお店を探す努力をしますが、お客様に喜びを与えれば必ず「お返し」をしてくれます。

「誰もが知っているけど、誰もやっていないこと」をそのまま実践した。

「誕生日に花束」企画が大ヒットした最大の理由です。



会社の書類は A4(A3)1枚にまとめよう！

議事録や報告書、企画書など、会社ではいろいろな書類が毎日作られています。書類を作成しようといきなりパソコンに向かう人もいるでしょう。頭に思いついたことを次々とキーボードに打ち続けていく。そんなやり方ではいざ印刷するとA4で4~5枚、いやそれ以上なんてこともあるでしょう。

また、上司が部下の文章をチェックして書き直しを命じると、さらに時間がかかるでしょう。2時間の会議にその何倍もの時間をかけて議事録作成では笑えません。書類を受け取る方もダラダラと続く文章を読まされては時間の無駄です。

このような会社がある一方で、コスト削減が徹底しているトヨタでは、会議の議事録や出張報告書、企画の提案書、打合せの資料など、仕事のあらゆる場面で作成する書類はA3またはA4サイズ1枚にまとめます。私も前職でトヨタ生産方式に取り組んだとき、改善計画書はA3で1枚にまとめました。

よく「社長などトップへの報告書は簡潔に伝えるように」と言

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。



われます。これは社長に限った話ではありません。伝えたいことをコンパクトに、わかりやすくまとめて紙1枚で伝えるのが当たり前になれば、書類を作成する方もそれを読む方も大幅な時間削減が実現します。

そこで、1枚にまとめて書くコツを説明します。いきなり文章を書くのではなく、まずは誰に何を伝える文書なのかを明確にしましょう。伝える相手がはっきりすれば、伝える内容も決まります。はつきりしないままに書くと、あれもこれも書いてしまい、一体何が言いたいのかわからなくなってしまいます。また、最初に結論を書いて、その後に理由を書くと理解しやすい文書が出来上がりります。

書類の書き方についてはいろいろな本が出ています。興味がある方は読んでみてください。

わかりやすさ以上に大事なのは、紙1枚にまとめること。あなたの会社も、社内の書類はA3またはA4で1枚にまとめるようにしてみませんか？



LTVが大きいWEB広告と小さいWEB広告の違いは?

LTV(ライフタイムバリュー)とは顧客生涯価値の略で、顧客がどれだけ自

社(商品、サービス)のためにお金を払ってくれるのかという指標です。飲食店で例えると、何度も来てくれる顧客のLTVは大きいということになり、1~2回しか来れなかった顧客はLTVが小さいということになります。つまり、LTVは大きいほど良く、LTVを大きくするために、企業は再来店や再購入を促す施策に取り組んでいるのです。そして、WEBマーケティングの世界では、**新規顧客の獲得方法によってLTVが異なってきます。**LTVが大きいと言われている手法は**SEO対策、リストティング広告、アフィリエイト広告**です。これらの手法は「何らかの情報を探しているユーザー」や「何らかの悩みを解決するために情報検索しているユーザー」に対してホームページに誘導する手法だからです。つまり、「悩みを解決するための商品を購入しよう」「いろんなサービスと比較した結果、Aというサービスにしよう」とい

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。



うふうに、納得して商品を購入しているため、長期的に商品サービスを購入する可能性が高いのです。

ただし、これらの手法で購入数を伸ばすためには時間と労力がかかる難点もあります。

一方、LTVが小さいと言われている手法は**ディスプレイ広告、SNS広告、インフィード広告**などです。Yahooニュースを見ている時に表示されるバナー広告や、Facebookを見ている時に表示される広告などです。これらの広告は「何らかの商品が欲しい!」と思っていたわけではなく、「つい買ってしまった顧客」である場合が多いため、商品に対する納得性や悩みを解決しようというモチベーションが低く、継続して商品を利用しない可能性が高いからです。ただ、これらの手法は効率的に新規顧客を獲得できることが多く、速効性に向いています。いずれの手法も良し悪しがあるので、どちらがダメというわけではありませんが、広告手法によってLTVが異なることを理解しておくのも重要でしょう。



企画のストーリー化で消費者の注目を集めよう!

ある工事現場から問い合わせがありました。**現場で働く人たちを主人公にしたポスター**を作成したいというもの。

そこで、2種類のポスターを提案をしました。1つ目は、現場の事務所に掲示する**かっこいい映画風ポスター**です。現場で働いている人をかっこよく撮影しました。2つ目は、外壁に貼るポスター。地域住民に対して訴求するパース写真とその建物を作っている人の写真をさわやかに表現しました。

さらに、今どこまで作業が進んでいるかがわかるように、スケジュールに沿って働く人を並べ、建設が終わると完了シールを貼って見える化するという**新しい形**も提案しました。

今、建設業だけでなくいろいろな業界で**人手不足の問題**が起きています。だからこそ、働いている従業員のモチベーションアップや職場改善などが必要になっています。その一環として、従業員を主役にしたポスターを作成し、社内的にも社外的にもPRできるツールとして採用されました。

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。



今後は、いかに**ストーリー化**してプロモーションするかがとても大事になってきます。そして、見るだけで足が止まり、そのものに興味がわく販促や広告手法が必要になってきます。例えば、映画をPRする場合は、そのストーリーが少しあかるようなポスターがあり、予告動画があります。そして、そこに出演している俳優さんがテレビに出たり、映画館に出向いて舞台挨拶するなど、いろいろな場面で露出をして**知つてもらう努力**をしています。これは、あなたの会社やプロジェクト、商品、サービスにも必要なものです。

面白く表現すれば人の印象に残り、手に取ってくれます。商品を擬人化したり、会社のプロジェクトを映画化したり、マンガ化するなど面白くPRすれば、今以上に認知されるし、クチコミが広がっていくはずです。

これを実現するためには、日頃から周りのお店や看板などを見ながら自社でも使える物を考えることが重要です。

ぜひ、今までにない斬新なアイデアを形にしてください!

★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!

デザイン自由自在・集客看板

看板も販促ツールと統一デザインでイメージアップ!

パンフレット
ご請求下さい

人を惹きつける統一感のあるデザインが魅力です。パンフレットやポスターなど
印刷物と統一感のあるデザインで屋外看板やサインも製作いたします。



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



売れる広告・デザイン

栃木県フロンティア認証企業

晃南印刷株式会社

SINCE 1924

DESIGN PROJECT

DIC アルファ

●企業PR支援事業

Design and Information
for marketing and Communication