

おかげ様で、創業83年

2
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

お客様の滞在時間が増える
仕掛けで、売上げアップ！

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。「ニユース
レター販促術」など著書多数。



お店の売上げを上げる方法はいくつ
かありますが、統計的に証明されてい
る1つの事実として、**店内での滞在時間が
増えれば売上げが上がる**ことが実証されています。

なんとなく理解できますよね。滞在時間が増えれば**ついて買
い**が生じるし、より多くの商品情報が頭の中に入ってくるの
で、その場で購入に至らない場合でも次回以降の販売促進
につながる可能性が高まります。

それでは、どうすれば滞在時間が増えるのか？ といいます
と、これもいくつかの方法があるわけですが、その1つに「**共
通する過去の思い出**」を利用する方法があります。

そこで、あるレストランの成功事例を紹介します。

そのレストランでは、**昔の町の風景写真**をたくさん集めて、そ
れぞれの写真にひと言コメントを添えて店内に貼り出したと
ころ、来店客の滞在時間が大幅に伸びたそうです。

特に、ご高齢のお客様は、それらの写真を眺めながら知人と

昔話に花を咲かせる場面が数多く生まれました。

結果、「昔の町の風景写真」がもとで盛り上がったお客様の注
文数が増えた上、「なんだか雰囲気の良いお店だね」とお店に
対する満足感も上がり、**リピート率**も向上したそうです。

ここで店主が行ったことは、昔の写真を集め、コメントを添え
て店内に貼り出しただけ。たったこれだけの施策でお客様の
満足度が上がり、お店の売上げアップに成功したのです。

また、ある雑貨店では店内に「**店長の趣味のコーナー**」を設け
て、お客様の滞在時間を増やすことに成功しています。この
店長の趣味は**古い漫画本の収集**。過去に収集した古い漫画本
を陳列し、比較的安価で入手できる雑誌類は立ち読み自由に
しています。

…このように、お客様の滞在時間を増やすには**本業以外の商
品**を置いてもいいわけです。

あなたの店内にも**お客様の滞在時間が増える仕掛け**をして
みませんか？

不要な商品や部品を廃棄して
節税しましょう！

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。



出ていくお金を減らすという意味で
は、**節税**もコスト削減の1つです。

脱税はいけませんが、うまく節税をするこ
とは経営をする上でとても重要なことです。

期末になると倉庫にある在庫の棚卸をします。ひょっとして
数を数えて帳簿の数字と合わせるだけで終わっていませんか？

なかには数年前に売れると思って大量に仕入れた商品
が、売れ残って倉庫に山積みになっていたり、まとめ買いをす
ると単価が安くなると言われた部品を半年分まとめて買った
けれど、その後新製品が出て使う部品が変わってしまい山積
みになってしまったなどという状況はありませんか？

…このように、**今後売れる見込みがない商品や使う見込みが
ない部品などが倉庫にあったら節税できるかもしれません。**

売れない、使えない在庫を廃棄することで、在庫金額を**費用
計上**するのです。すると、その分の利益が減って、払う税金が
少なくなります。

しかし、そのためには在庫を廃棄する年度が黒字でないと意
味がありません。赤字だと、廃棄することで赤字がさらに膨ら
むからです。

せっかく買ったものが売上げにつながらないまま捨てるのは
心苦しいですが、いつまでも倉庫に置いてあれば、**倉庫代や人
件費、管理費など様々なコストが発生します**。余分に買ってし
まったことを反省しつつ、廃棄して税金を少なくしましょう。
在庫以外にも、**売掛金**を精査することも大切です。なかには
回収ができなくて放置されている売掛金があるかもしれません。
回収が難しいものについては適切な会計処理をして、そ
の分を利益から差し引く。その結果、税金を減らすことができ
ます。ここ数年売上げが伸び続け、資金繰りに余裕がある会
社はそこまで気が回っていないかもしれないので、確認して
みる価値はあります。

あなたの会社も、在庫の数や売掛金の金額を管理するだけで
なく、その中身を精査して税金を減らしてみませんか？



信頼性が問われる時代 だからこそ専門家の活用を！

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。



2017年12月6日にGoogleの検索結果を左右するアルゴリズムの大きな変更が行なわれました。

医療や健康系の記事は、**医師や医療従事者などの専門家が発信する情報**がより一層上位に表示されるというアルゴリズムの変更です。今までは、一般ブロガーが「便秘の解消を教える分かりやすいコラム」などを書いて情報公開し、それらが上位表示されていましたが、このような一般ブロガーの記事は上位表示されづらく、医師などが書いた専門家の記事の方がより上位に表示されるようになったのです。

今後このような流れは医療や健康だけでなく、法律、税金、美容、資格、飲食、ファッションなどなどにも波及することが考えられます。もしGoogleが医療健康系以外の分野においては、このようなアルゴリズム変更を行なわなくても、一般ユーザーは何か情報を探す時に**より信頼性が高い情報**を欲しがるとは少しずつ強まっていってはいけません。

そこで有利になっているのが、**何らかの分野でビジネスをしている私たち**です。アパレル業をしているのならファッションのプロ、税理士であれば税務関連のプロなのです。自社がどのような業種業態であっても、その分野のプロであることは間違いなので、自社のホームページやブログで自社が持っているノウハウをコラム形式で情報提供していけば、購入前、契約前のユーザーの信頼を勝ち取れる可能性があるのです。例えば、相続関連のコラムや手続き方法などを詳しく解説している場合、一部のユーザーはそのコラムを参考に自分で手続きをするかもしれません。しかし、そのコラムを見て、信頼できる税理士だからこそ、相続の手続きをお願いしてくれる可能性もあるのです。

検索エンジンの活用方法は昔からいろいろと言われておりますが、今回のGoogleの変更に伴い、より一層検索エンジンを活用する集客方法が重要になってくるでしょう。参考になれば幸いです。



お客様に本当の想いや 物語を伝えよう！

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。



ありきたりの商品・サービスを提供していてもお客様は買ってくれません。

ところが、実際にその方がどんな商品を販売しているのかをお聞きすると、すごく想いの詰まった**魅力的な話**を聞くことができます。しかし、その物語をお客様に伝えている企業やお店はあまりなく、結局お客様に**本当の良さを**知られていないのが現状です。そこで、今後はその想いや物語を伝えるという活動を行なうことをおすすめします。何から始めればいいのかかわからない人は、まずはその想いや物語を**文章化**してみてください。文章が苦手な方は、動画や音声でも構いません。そして、それを何らかのツールで伝えたい人に**伝えられる形**に変えていくのです。

私は、チラシやパンフレット、名刺などの印刷物にして伝えることをおすすめします。なぜなら、想いや物語が書かれた印刷物があると、**日頃の営業活動で力を発揮するから**です。

という想いでそれが生まれ、形にするためにどのような苦

労があり、利用される方のどのような声を反映して開発され、従来の商品と何が違うのか？ などがしっかり伝わるパンフレットを用意してください。

お客様と直接話ができるシーンがなければ伝えることはできず、ただ安さや早さなどのわかりやすい部分だけを特徴にしていることが多いですね。それでは結局、**他の商品と同じ**とみなされます。他の商品と同じにしか見えないということは、お客様が購入する際の判断軸は**価格**にしかありません。だから、**安売り競争**に陥ってしまうのです。

また、想いや物語が明確になれば、展示会で良い商品を探しているお客様にもどんどん発信していけます。本当に良さをわかった上で利用してもらえ**理想的なスタイル**が確立できるのです。

これからは、本当の良さをわかってもらえたものしか売れない時代がやってきます。今のうちにどんどん商品、サービスを見える化し、良さを知ってもらえる活動を行なってください。

★ 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!

Web Service
Web Service
Web Service

「Webに関するお悩み解決」のお手伝い。
ホームページの制作・リニューアルは晃南印刷へ。

Webによる情報発信サービス

Webサイト構築

コンテンツ企画、制作

ネットワークサポート



こんなお客様
へのお手伝い!!

ホームページを
持っていないお客様

ホームページを
持っているお客様

今までは必要性を感じていなかった／
興味がなかった／Webが分からない
とりあえず作ってしまった／分かる人
が少ない／うまく運用されていない



悩んだら、まずは
晃南印刷へご相談ください。

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

晃南印刷株式会社

SINCE 1984

栃木県フロンティア認証企業

デザインプロジェクト
DIC アルファ

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