

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！

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

↑ 売上げUP ↑  
**販売促進**

## 「缶バッチ付ポスター」で集客しませんか？

今回は、ある衣料品店の成功事例を紹介します。

若者向けの衣料品店Mでは、B1サイズのポスターに缶バッチを100個貼り付けて宣伝活動を行いました。缶バッチは小さい透明袋に、**お店のチラシ・クーポン券**と共に封入して貼り付けました。

ちなみに、M店が今まで実施していたのは、路面でのチラシ配布。しかし、通行人は多いものの、チラシを手に取ってくれる人はなかなかいません。しかも、店主は店番をする必要があるので、チラシ配布のためにアルバイト生を雇っていたのですが、目に見える効果は得られませんでした。

そんなある日、Tシャツにたくさんの缶バッチを付けたお客様が現れました。いろいろな会話をしているうちに、缶バッチを集めている若者が多いことを聞いた店主。これをヒントに作成したのが「缶バッチ付ポスター」です。

その効果は絶大でした！100個もの缶バッチが、土日曜日と

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。



もなれば1時間弱でなくなっていくのです。手渡してチラシ配布をしていたときは、丸1日かけても100枚配布できない日があったのに、「缶バッチ」というおまけを付加しただけで**通行人自らピックアップしていく**のです。

ちなみに、缶バッチの仕入れ価格は1万個作成して1個30円。1日平均300個の缶バッチを使うので、1日の経費は約1万円。この金額は、アルバイト生に支払う金額とほぼ同じ額であるにも関わらず、**3倍以上の配布**を実現したことになります。当然のことながら、来店客は増えていきました。

また、缶バッチと共に封入されているチラシにはある工夫が施されています。それは、**お店で1,000円以上購入すると「金の缶バッチ」をプレゼントする企画**。もちろん、「金の缶バッチ」の単価も30円です。しかし、「金の缶バッチ」に希少価値を感じたお客様がどんどん商品を購入するようになり、売上げも上がっていきました。

あなたも「缶バッチ付ポスター」を試してみませんか？

↖コストダウン↖  
**経費削減**

## 余剰品の「刀狩り」でコスト削減＆作業効率アップ

事務フロアの机の引き出しを覗くと、会社支給の黒のボールペンが2~3本。

同じように未使用のノートが2~3冊。生産現場にも未使用の手袋などの消耗品が2~3つと、同じものが出てきます。また、道具箱からはほとんど同じドライバーやスパナが2~3本と出てきませんか？

消耗品である文房具などは、一人ひとりの社員や各職場が余分に持っていると**必要以上の購入コスト**が発生します。生産現場の道具も同じです。

また、引き出しや道具箱の中に必要以上に文房具や道具に入っていると、必要なものを探すのに時間がかかり、**作業効率の低下**につながります。

さらに問題なのは、生産現場の**品質管理**です。生産不良が発生したときは原因を究明しますが、どの道具を使って不良が発生したのかを確認しようにも同じ道具が複数あっては確認できません。

株式会社しきみカイゼン研究所 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き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。



そこで今回提案するのは、**文房具や道具の刀狩り**です。

刀狩りは、日本の戦国時代に武士以外の僧侶や農民などから武器の所有を放棄させるために刀を没収したルール。有名なのは豊臣秀吉が布告した刀狩令です。

まず、引き出しに入っている文房具を机の上に全て出す。生産現場の道具箱に入っている道具を作業台に全て出す。2~3本と必要以上に持っているものがあれば**没収**するのです。没収した文房具や道具は、まだ使えるものであれば廃棄することなく**再利用**します。文房具であれば、フロアの文房具置き場に置いて再利用を図ります。余った道具は職場で保管して、使っている道具が壊れたときに活用します。

そうすることで、**無駄な購入コストを削減すると共に、引き出しや道具箱がすっきりして作業効率もアップします。**

あなたの会社も、事務フロアの引き出しや生産現場の道具箱などの刀狩りをしてみませんか？ いろいろな面でメリットがありますよ。



## ヒートマップツールを使って売上げアップを実現!

ホームページやネットショップのアクセス解析は、Googleが無料で提供する**Googleアナリティクス**というツールを利用すれば見ることができます。どのようなページが見られているかや、何分くらい見られているか、どこからアクセスされたのかなどがわかります。

そこで今回は、ホームページの中のある1つの記事(ページ)のどの部分がよく見られているのかがわかる**ヒートマップツール**を解説します。

例えば、様々な靴を紹介している記事(ページ)があるとします。Googleアナリティクスではその記事(ページ)が何分見られたのかはわかるのですが、**どの靴が注目されたのか**を理解することはできません。

ところが、ヒートマップツールを入れると、その記事(ページ)を見たユーザーの動きから、どの靴を紹介している部分がより長く見られたのかがわかるようになります。

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。



例えば、その記事(ページ)経由でAという靴の売上げが高いので、Aという靴が一番人気があるのかと思いきや、Bという靴を紹介している部分が一番見られていた。実際にはAよりもBの靴の方が少しだけ高いので、Aという靴が売れていた。この結果を踏まえて、Bの靴を少しだけ値下げすると、ヒットしたという事例もあります。

このように、一般ユーザーの注目度を知り、記事(ページ)で紹介する商品の順番を変える、よく注目されている箇所について言及する、よく見られている箇所に自社商品やサービスの紹介を付け加えるなどの対応が可能になるのです。

記事(ページ)を細かくカスタマイズすることで、売上件数の向上、記事(ページ)の滞在時間向上など目に見えやすい成果も上げることができますし、よく理解して購入や契約をしてくれるので、**LTVが向上する効果**も期待できます。

ヒートマップツールは有料のサービスが多いですが、一度試してみる価値あります！



## 印刷物の新たな利用方法で売上げアップ!

最近、飲食店のお客様からこんな依頼がありました。

「お店で飲食してもらった代金以外で売上げを上げる方法はありませんか？」

お持ち帰りできるお持ち帰り商品などがあれば、それが飲食以外の売上げになるのですが、なかなかお店独自のお持ち帰り商品を作るのは難しい。そこで、考えました。そして、あるアイデアを提案したら即採用されました。それは**「飲食代を商品にする」**という内容です。

普通、お店の飲食代はお店に来て食べた人が払うのが当然ですが、商品券をギフトとして販売することで、例えば、食べて美味しいと思った人が自分の親に「おいしいお店があつたから二人で食べに行って来たら。この商品券で食べれるから」と言う流れです。つまり、**ギフト券**として渡せるのです。

これは飲食店だけに限らず、サービス業や販売業でも応用できます。お店専用のギフト券を作成することで、今までと違う

感動会社楽通 代表  
田村 慎太郎 (たむら しんたろう)  
自らも印刷物をお客様を元気にし、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。



用途で販売できるのです。

さらに、周辺のお店や仲の良いお店同士で同じ価格帯のサービスや商品を掲載し、掲載されているお店ならどこでも使える**共通ギフト券**として利用する方法もあります。

…これを応用して、当社では**ある企画**を行なっています。それは、お客様を紹介した方と注文してもらった方両方に渡すチケット。**当社のサービスならどれでも使える紹介チケット**を発行して、紹介者を増やしています。

このサービスで用意するものは商品券、サービス券、ギフト券という名の**印刷物**です。これがないとお金のやり取りができませんし、ギフトになりません。

このように、印刷物はその時々の用途やデザインによって価値を発揮します。そして、それを利用することで、そのお店の新たな収入源になり、利用するお客様にも喜んでもらえるのです。

まだまだ印刷物の活躍する場はたくさんあるのです。

★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

パンフレット  
ご請求  
願います。

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。

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

・CI/記念ロゴ

・周年キャンペーン

・記念誌

・文化イベント

・式典

・インセンティブ旅行

・プライベートショー

・宣伝広告

・記念品

・記念映像

・環境イベント

・表彰式

・セミナー

・新製品開発

・WEB

・懇親会

・資料データベース

・祝賀会

・祝賀会

・レクリエーションイベント

・社屋/資料館改修

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



晃南  
印刷

晃南印刷株式会社

SINCE 1934  
栃木県フロンティア認証企業



DIC アルクラ



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