

おかげ様で、創業84年

12
月号

いつもありがとうございます!

月刊

商売繁盛のツボ

晃南印刷
オリジナルキャラクター

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。

社内
案内

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UP↑ 販売促進

必ずしも当たるとは限らない 企画で集客しよう!

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。



プレゼント企画には、**必ず当たる企画**
と**必ずしも当たるとは限らない企画**の
2種類があります。

世の中でよく見かける「抽選で10名様にプレゼント!」という
打ち出し方は、必ず当たるプレゼント企画です。

一方、「くじを引いて当たりが出たら〜」という打ち出し方は、
必ずしも当たるとは限らないプレゼント企画となります。

**当たりが出るかもしれないけれど、当たりが出ないかもしれ
ない、ということです。**確率の問題ですから、当然です。

…この「必ずしも当たるとは限らない」という考え方をベース
に、ある中古車ショップでは、次のような企画で多大な集客に
成功しました。

**「あなたの愛車のナンバーと同じ番号で、ハワイ旅行プレゼ
ント!」**

車のナンバーの4つの数字と、店頭に貼りだした4つの数字が
見事揃うと、「ハワイ旅行」をプレゼントするという企画です。

4つのうち、3つの数字が揃うと2等、2つの数字で3等、1つの
数字で4等と、ハワイ旅行以外の賞品も用意しました。

たった4つの数字なので、消費者は「もしかしたら!?!」という
期待感が膨らみ、さらに2~4等まで用意されていることによ
り、好奇心の強い消費者が押し寄せたのです。

しかし、冷静に考えてみるとわかりますが、1つの数字が合う
確率は**10分の1**なので、4つの数字が当たる確率は**1万分の1**
になるわけです。…当たるわけがありません(笑)。

しかし、消費者はこのような**遊び心満点の企画**についつい引
き寄せられてしまうのです。

ちなみにこの企画、今までに一度も「ハワイ旅行」が当たっ
ていないそうです。

少し気の毒な気もしますが、応募要項には「必ず当たる」とは
書いていないので、立派な合法企画です。

「必ずしも当たるとは限らない企画」の考え方をベースにし
て、あなたも楽しい企画をつくってみませんか?

コストダウン↓ 経費削減

常に配送サービスをチェック して経費削減!

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。



最近、個人でもメルカリなどインター
ネットを通じて販売する人が増えてい
ます。そのときに重要なのは**配送**です。

配送費はできるだけ安く送りたいものですよね。

身近な手段としては、郵便局のゆうパックやヤマト運輸の宅
急便へ自分で用意した袋や箱に荷物を入れて持ち込む方法が
あります。

料金はどちらも距離と荷物のサイズ(サイズは縦横高さの寸
法を合計)で決まります。最小サイズはどちらも60cm。持ち込
みの場合、**ゆうパックは680円、宅急便は807円**なので、小さ
なものを送るときは、ゆうパックを利用したほうがお得です。
先日、小物を宅急便で送ろうとコンビニに行くと、店員が**宅急
便コンパクト**というサービスを勧めてきました。別途65円の
専用BOXを購入する必要がありますが、輸送費と合わせても
659円と、これまでの60cmサイズより安いのです。

また、箱のサイズは20×25×5cmで、それより小さいもので

あれば袋も箱も自分で用意しなくていいので楽です。

これは利用者にとってメリットがあるだけでなく、ヤマト運輸
にもメリットがあるに違いありません。

これまでは利用者が様々な袋や箱に入れて持ち込んでいたの
で、荷物を取り扱う業者は意外に手間が掛かっていたはずで
す。ところが、小物がすべて**共通の専用BOX**になると、これま
でより荷扱いが楽になります。

単に安くサービスを提供するだけでなく、自社の物流コスト
削減につなげているのではないのでしょうか。

郵便局もヤマト運輸も、次々と新しいサービスを提供してき
ます。しかし、それらの窓口に行った際、必ずしも局員や店員が
より良いサービスを紹介してくれるとは限りません。

そういう意味では、より安く便利な配送サービスがないかを
常にチェックしておく意識が重要となります。

1つ1つの金額は小さいかもしれませんが、積み重なると大き
な経費削減につながりますよ!



Amazonと真逆の戦略 で売上げアップしませんか？

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。



Amazonは**ロングテール戦略**をとっています。販売機会が少ない商品でも、幅広く商品を取り扱って顧客を増やし、全体の売上げを増やしていく手法です。
今では家電量販店や書店に行くよりも好きなものが便利に手に入りますし、会員になっていれば送料無料で当日に届くこともあります。これらはとても素敵なサービスですが、指定した商品以外を探す場合は、取扱商品が多だけにいろいろな商品の価格、クチコミ、機能を選択する必要があります。
先日も財布を探していた時に「メンズ 格式高い 財布」という検索キーワードで調べたのですが、「男性に人気の財布32選」「男子が持ちたい財布ブランド12選」などたくさんのWEBサイトが出てくるわけです。しかも、どのブランドの財布も褒め称えられていますし、ありきたりのブランドが多く、**情報の洪水に飲まれたような気持ちになりました。**
そんな中「格式高い英国王室ご用達の財布」という記事があ

り読んでみると、ある1つのブランドだけが紹介されていました。その財布の歴史や歩み、背景、なぜ王室ご用達になっているのかなど詳しく紹介されており、他のブランドのことは一切書かれていませんでした。また、そのブランドの公式サイトを見ると、確かに王室ご用達でしたので**即決**しました。
WEBサイト上では「在庫を置くスペース」などが存在しないので、ロングテール戦略をとりやすいですが、いろいろな企業のコンサルティングやマーケティング支援をして感じることは、**一部の商品が売上げに貢献しており、その他の商品は不良在庫や赤字商品になっている**ということです。
ネット上では多くの方が「いろいろな商品を仕入れて販売したい」という気持ちで実践しており、ロングテール戦略が王道の戦略になりつつありますが、逆に絞り込んで「この場合はこの商品」「こういうことならこのサービス」と言い切るくらいのマーケティングをしてみると、顧客は迷うことなく購入、契約をしてくれるかもしれませんよ。



お店での売上げアップは やっぱり印刷物が最強！

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。



先日、お客様から相談がありました。「最近、お土産物が売れなくて困っているんです…」
そのお店はサービスエリアを運営していて、お土産物の販売やフードコートで飲食を提供しています。
お土産物が売れない理由は、昔のように近所の人や会社のためにお土産物を買わなくなっているのが原因だそうです。しかし、商売ではそういう状況でも売上げを上げなければいけません。そこで提案したのが、フードコートのテーブルの上に**三角POP**を置き、注文した食べ物が出てくるまでの時間や食べながらそれを見せよう作戦です。
よくある印刷物ですが、実はこれが大きな力を発揮します。例えば、「お腹いっぱいになっても甘い物は別腹。当サービスエリア限定の濃厚ソフトクリーム発売中！」や「隣のお土産物コーナーでリピート率驚異の98%! 幻のロールケーキ発売中」など、**そのPOPで刺激を与えて購入してもらえる仕掛け**

を行ないました。結果は、POPがなかった時に比べて**3倍の売上げ**を達成しました。
何となくPOPを作って貼っても良い結果は得られません。お客様の行動を読み、テーブルに座って待っている間の心理状態を考えて、最も響く商品とキャッチコピーを読ませることでお客様の心に響き、最終的に購入していただけるのです。また、消費者が好きなランキングやおすすめ、店長イチオシ、インスタ映え間違いなしなど、お客様の心が揺さぶられるPOPやポスター、のぼりなどの印刷物を上手く活用して、**お客様の購入意欲を高めましょう。**
そのためにはターゲットの心理状態、どんなシーンで購入するのか？ どこに目線がいくのか？ 何を買いたいと思っているのか？ などをしっかりリサーチすることが重要です。最近、WEB広告が増えていますが、お店にいるお客様に買ってもらったり、お客様の背中を押す役割をするのはやっぱり印刷物が最強なのです。

★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…
昇南印刷
最新NEWS!

1枚からできる でかプリント!

小ロット・1枚から対応可能 (B1, A0サイズまで)!

講演会・式典等の横断幕もOK。
記念写真の拡大プリント等にもおすすめ! 詳細はお問い合わせください。

A4チラシが
店頭ポスターに
早変わり!

A4

➔

A1

お問い合わせはお気軽に。 ☎ 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

SINCE 1894
売れる広告・デザイン 販促会社 栃木県フロンティア認証企業
昇南印刷株式会社

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