

おかげ様で、創業84年

3月号

いつもありがとうございます!



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、名刺交換をさせていただ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



社内案内

売上UP↑ 販売促進

読んで楽しい&お得なメルマガで 売上げ&利益アップ!

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。「ニュースレター販促術」など著書多数。



最近、再び**メルマガの価値が見直されています**。そもそもお客様のメールボックスにまで情報を送り届ける手法はメルマガ以外にはありません。

ホームページやブログは、サイトを閲覧する「待ちの媒体」であるのに対して、メルマガはお客様のパソコンの中に入っていく**「攻めの媒体」**。ビジネスで大きな効果を得られることも当然といえるのではないのでしょうか。

そこで今回は、ある宝石店の女性経営者の成功事例を紹介します。彼女は「旅行&スイーツ」好き。店休日を利用して、定期的に旅行に出かけています。そして、旅行先からメルマガを発信するのです。

「今、〇〇温泉に来ています。そこで、とっても珍しいスイーツを発見しました!」というふうに、臨場感たっぷりな内容のメルマガを配信します。これを読むだけで、読者(お客様)も旅行気分を味わえると熱い支持を集めています。

さらに、メルマガ読者には「お土産」も用意します。旅行先で

見つけたスイーツをお客様へのお土産として大量購入。プレゼント企画として、**メルマガで当選者を発表するのです**。(発表の仕方は「町名+苗字」のみ)これには**2つの狙い**があります。

1つは、来店頻度が少ないお客様の**再来店頻度を図る**こと。「当選」となれば、足が遠のいているお客様の来店意欲も高まります。

そしてもう1つの狙いは、**メルマガの精読率を上げる**こと。プレゼントの当選者発表は予告なく行なわれる上、発表はメルマガ最下部に記されてあるので、最後まで読まざるを得ません。精読率が上がるのも当然です。

…このように、読んで楽しい&お得なメルマガを発行することで、お客様の再来店率が上がり、売上げが上がり続けます。

しかも、メルマガ発行にかかる**経費は月3000円程度**。ただひたすらに「読者集め」に専念することで商売繁盛が実現しているのです。

コストダウン↓ 経費削減

コスト削減はバランス感覚が大事 こんな「しまった!!」は経験ありませんか?

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。



倉庫で整理をしたら**大量の不要部品**が出てきた。

思い切って廃棄したら思わぬ**コスト増**。

一方で外部倉庫が不要になり倉庫代が浮くと思ったら、**違約金を請求**されてしまいコスト増。

事務オフィスで整理をしたら期限切れ間近の鉄道回数券が大量に出てきた。今からではとても使いきれない。

なぜそんなことになってしまったか?

実は一生懸命やってきた**コスト削減が原因**だったりします。国内調達から海外調達に切り替えると大幅に部品単価が安くなる。購入ロットは大きく、購入リードタイムは長くなるが単価の安さを重視して思い切って切り替える。

ところが、予想に反して販売が大幅に下回り、部品が大量に余って**不良在庫**になってしまう。

外部倉庫は海外調達で大量に買った部品の置き場で契約。**長**

期で契約をすれば**賃料が安くなる**と5年で契約する。

不要部品の廃棄で外部倉庫が要らなくなり解約しようとしたが契約期間途中で**違約金を求められる**。

使用期限切れの回数券は、新規プロジェクトで大人数が移動するため**割安の回数券をまとめ買い**してコストダウンを図る。

しかし、ある理由でプロジェクトが突然中断。まとめ買った回数券が大量に余ってしかも**期限切れ間近**。

材料単価、倉庫賃料、交通費を少しでも安くしようとしたことは間違っていない。

しかし、**行き過ぎたコストダウン**はその後の状況変化で思っていたのとは**逆の結果**になってしまいます。

良かれと思ったことが裏目に出てしまいます。

コスト削減は**バランス感覚**を持って取り組むことが大事です。

集客力↑
**WEB
販促**

**曜日や時間別で売れる傾向を
考えてマーケティングをしよう!**

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。



世の中にはたくさんの商品やサービス
がありますが、WEBを通じて**買われや
すい曜日や時間の傾向**があります。

例えば若者向けの美容グッズなどは、学生が多く買う傾向に
あります。学生は平日の昼が学校で、夜は塾やアルバイトなので、
金曜日～日曜日に売れやすいです。それに対して、40代向けの
コスメは、平日の21時～24時くらいまでのネットサーフィンが
されやすい時間に買われやすく、曜日は特に関係ないというよ
うな傾向もあります。

キャッシングは土日にお金を使い過ぎた人が月曜日に利用し
やすく、美容整形への予約は週末に通院するため、月曜日から
木曜日くらいの間合せや予約が増える。など**業種によって傾
向は様々**です。

これらの傾向はその商品やサービスの利用者の生活スタイル
によって大きく変わりますので、**自社の傾向を調べてみる**のも
ありかもしれません。

例えば、飲食店などでも17時～19時の閑散時間はハッピーア
ワーとして**安く飲食できるようにして**利用者を増やしていま
す。

その他にも若者が利用するニキビケア商品をネットで売って
いるのであれば、金曜日の夜～日曜日の間にかけてネット
ショッピングに訪問者が多く来るので、**まとめ買いで安くなるよ
うなキャンペーン**を行い、購入単価を上げたりすることがで
きます。

このような傾向はWEB上で商品サービス売ってれば、**ア
クセス解析ツール**などを利用することで、ある一定の傾向は
見られるはず。それらを参考にしてキャンペーン、イベン
ト、広告活動の曜日や時間帯を再検討することをオススメし
ます。

再検討することによって「売上が少ない曜日の売上増加」「ア
クセスが多い曜日や時間の顧客単価アップ」などにつながる可
能性があります。

印刷力↑
印刷

**正しい印刷物の作り方
～封筒編**

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。



印刷物は**正しく作って正しく使えば
効果はしっかり出ます**。前回から印刷
物毎に正しい作成方法や使い方を説明し

ていきます。今回は**封筒編**です。
封筒は角2封筒(A4サイズが折らずに入るサイズ)、長3封筒
(A4を3つ折りにして入るサイズ)が定番サイズです。後、窓あ
き封筒や透けない地紋入り封筒などたくさん種類があります。
みなさんは封筒を作成するとき**どんなことを大事**にして作
成していますか?もしかしたらあまり意識せず、必要な情報だ
けお任せで印刷会社をお願いしていませんか?

封筒は名刺と同じくらいいろんなシーンでお客様に手渡しし
たり、郵送で送ることが多い印刷物です。**封筒のイメージが
その会社のイメージ**になり、お客様に会社のイメージを植え
付けることになるかもしれません。

ですので、是非この機会に今お使いの封筒を見直してみてく
ださい。少しデザインを変えたり、今一押しの商品、サービス

を封筒に入れるだけでそれがきっかけでその商品が売れた
り知ってもらうきっかけにもなるのです。

たかが封筒と思っている方がおられればそれは大間違いで
す。

一度いろんな会社から来ている封筒を捨てる前に見て参考
にしてみてください。

もしかしたらそこにヒントがあるかもしれません。また最近で
は刷り込みができるプリンターが増えて来ましたのでそれを
利用して、今お使いの封筒にセミナーなどのイベント紹介を封
筒の中だけではなく外でも印刷して送るのもおすすめです。

ひと手間かけるだけで多くの人に見てもらえるのです。
よく請求書と一緒に自社の商品の案内チラシを入れること
であると思いますが、プラス封筒にもそのタイトルだけでも
入れておくことでチラシを見てくれるチャンスはグーンと上が
ります。是非一度やってみて下さい。

★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ください、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!**

新入社員の名刺印刷なら晃南印刷へ!

オンデマンド印刷カラー名刺



**4色片面
100枚**
【初回版代別途 2,000円(税別)より】

2,000円 (税別)

4色/1色 2,500円(税別)
4色/4色 3,000円(税別)
【初回版代別途 2,000円(税別)より】

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

売れる広告・デザイン 販促商社 橋本県フロンティア認証企業
晃南印刷株式会社

デザインプロジェクト ●企業PR支援事業
DIC アルファ Design and Information for marketing and Communication