

おかげ様で、創業85年

4
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。

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

2段階集客で 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。「ニュース
レター販促術」など著書多数。



ある居酒屋では、毎月地域1万世帯にチラシポスティングを行なっていました。目的は「新規客の獲得」です。開店当初はある程度の反応が得られたのですが、年々その反応は下がっていき、今では**反応ゼロ**という月も珍しくありません。
ちなみに、1万枚のポスティング用チラシにかかる経費は毎月6万円。これに対して得られる新規客数は(平均で)月4人。なんとかこの状況を打破したいと考えた店主は、1つの作戦を立てます。その作戦とは、2段階で集客していく作戦です。まず、ランチ用の配達弁当を開発し、価格を680円にしました。この新商品を1ヶ月間だけの期間限定で199円で発売したのです。199円という価格は原価であり、いくら売れても利益は出ません。しかし、店主はこの商品を武器に、夜の**営業時間へと誘う作戦**を考えていたのです。
通常通り、近隣地域へ1万枚のポスティングを実施したところ、初日から注文の電話が相次ぎ、トータルで500人弱か

らの注文を得ることができました。いよいよ「**2段階集客**」の作戦開始です。
500人の注文者に対して、配達時に「居酒屋を訴求したチラシ」と「お店で使用できる割引券」を配っていきました。その際、「ぜひ居酒屋のほうにもお越しください!」と一生懸命にアピールしました。その結果、弁当を注文したお客様の中から、夜の営業時間に来店してくれる**新規客が続々と現われました**。その数、30人!
2段階集客作戦は**見事に成功**したのです。
この作戦を簡潔にまとめると「**低価格で注文しやすいランチメニューを開発し、それを元にお客様と触れ合う機会をつくり、店舗へ誘引した**」という流れです。
売上げも以前のポスティングチラシの場合は2万円弱だったのに対して、2段階集客では**10万円以上を上げる**ことができました。
わずかな時間でも**触れ合う機会をつくった**ことが成功の要因といえるのではないのでしょうか。

コストダウン 経費削減

安売りのコストを考える

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。



販売に勢いをつけようと**一時的に**一部商品の**安売り**をすることがあります。商店でいうところの特売日です。
大手スーパーの5%割引の日も同じです。その間は売上もアップするので定期的に開催しているところもあるでしょう。しかし果たして**本当に儲かっているのでしょうか**。安売りは消費者にとってはいいことづくめですが、販売する側は決してそうではありません。いくら特売日といえども赤字にはしたくありません。薄利多売で何とか利益を確保したいところですが、果たして多売は可能でしょうか?店頭販売であれば売上はレジや販売員の数に制限を受けます。目標の販売数が達成できないかもしれません。また、**特売日の売上予想は簡単ではありません**。日頃の売上の何%アップになるか誰も分かりません。多過ぎて売れ残り廃棄になれば利益が減ります。少な過ぎて開店早々に売り切れれば売上機会の損失だけで

なく、手に入れることができなかつたお客様の印象が悪くなります。また特売日の翌日以降は買い控えがおきるので、いくつ仕入れたらいいか難しくなります。
さらに特売日を知らせるための**広告にコスト**も掛けなければなりません。売れ残り品を処分価格で安売りするのはともかく、月に1回や週に1回の安売りを仕掛けることはコスト的には見合いません。
実は安売りをするのであれば**毎日日常的に可能な範囲で安く販売した方が有利です**。
アメリカの巨大小売店ウォルマートは「エブリデーロープライス」を謳っています。特売日に一時的に安売りをするのではなく、毎日できるだけ安く売ることが有利なことを知っているからです。
もし特売日に安売りを仕掛けているのであれば、**一度止めてみることを考えてみませんか?**

集客力↑
**WEB
販促**

**インターネットの土地「サーバー」
とアクセスが急上昇した時のお話**

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。



インターネット上でホームページやブログを作る時は「サーバー」というインターネット上の「土地」が必要になります。このサーバーを借りて「kawai.com」のようなドメインという「表札」を取得して「この土地はkawai.comの場所ですよ」と設することで、ホームページやブログなどを作ることができます。実はこのサーバーも**善し悪しがあり**、あまりよくないサーバーだと、アクセスが増えた時に、バクンしてしまい、**アクセスできない**、サイトを見ようとしても**表示スピードが遅い**という事態が起こってしまいます。例えばテレビの取材が来た時、自社の企画がネット上で話題になった時など、予想を上回るアクセスが来ます。テレビなどは例えば関西ローカルの深夜番組などでもお店の紹介などをされると一時的に見れなくなってしまいます。こういった場合は、しっかりとサーバーの対策とサイト自体の対策をしておく必要があります。そもそもサーバー自体をいいものに変える、容量が大きい写真

などは軽くしておく、通常でもサイトの表示が遅い場合はホームページ制作会社に相談してみる。など色んなことができます。サーバーなどであればmixhost(ミックスホスト)というレンタルサーバーであれば**月額1000円~4000円**くらいなのに、かなり**性能の高いサーバー**を借りることができます。写真の容量などはiphoneで撮影した写真だと、容量が大きすぎるので、ホームページ制作会社に相談して「圧縮」してもらうなど、意外と簡単に対策はできます。そんな私も2019年3月6日の**ホンマでっか!?TV**という番組にWEBマーケティング評論家として出演することになりましたので、自社のホームページや自分のブログをmixhost社に全て切り替えて、サイトが表示されない、アクセスしたのに表示するスピードが遅いなどの事態にならないように、サーバー会社と連携して、対策を進めている次第です。急なアクセスが起きる時は突然くることもありますから、あまり普段は注目しない「サーバー」にも注目し、少しでも対策をしておきましょう。

印刷力↑
印刷

**正しい印刷物の作り方
~会社案内編**

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。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**会社案内編**です。実は最近、会社案内を作らないといけないという**意識が薄れている**のです。それはなぜかという、今は**ホームページもある**のでそれで昔のように会社案内で説明をするシーンが減っているのが大きな原因です。では本当に**会社案内は作らなくてもいいのでしょうか**？僕が今回おすすめしたいのは、逆に今こそ**しっかり会社案内を作る**ということです。理由は売上に大きく貢献するツールになるからです。今から説明していきます。まず、最近売上が大きく上げている会社は増えています。その会社には**共通点がある**のです。それは…**自社を定期的にしっかり説明している**ということです。

新規のお客様にはしていることを、実は既存のお客様にも定期的にされているのです。みなさんもしっかり出来ていますか？よくある話ですが、長年お付き合いのある取引先には説明しなくても、ちゃんと理解してくれていてお客様からの依頼に応えていればそれでいいと思っています。でもその考え方だと**必ず売上は下がります**。既存のお客様にもしっかり今のおすすめ商品やサービスを説明するシーンを作ることが、最も売上に貢献する営業活動なんです。そのシーンに会社案内は絶大な効果を発揮します。また会社案内を定期的に作成することで、**自社の見直しや棚卸し**が出来て、**強み弱みを再認識**することが出来ます。会社案内を作る為に営業戦略会議を立ち上げて、売上げられた会社もあります。ただ作るだけではなく**何のために作るのか**？作ったらその後そうやって活用するのかをしっかりと考えて是非作成してみてください。

★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!**

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 (税別)
【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】

この用紙は
サンカード
です

安西 達夫
とすきた 権國
U字工事

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 ()
会社名 ()
FAX番号 () □今後は不要

SINCE 1994
売れる広告・デザイン 販促商社 栃木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
DIC アルファ
●企業PR支援事業
Design and Information for marketing and Communication