

おかげ様で、創業85年

5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



会社案内

売上UP 販売促進

自社のスペースを有効活用して お客様の「ホーム」にする

スカイプレジャー株式会社 専務取締役
石橋 拓也 (いしばし たくや)
中小企業のブランディングと販促の支援
を行っている専門家。東邦大学非常勤講
師。著書に「販促の反則技33」。



もしも、お客様に自分の店舗を「ホーム」と感じていただくことができれば、その強固さは心強いものになるでしょう。そこで、自分の店舗の「時間」や「スペース」を、**お客様に開放すること**を考えてみましょう。この時間だったら、このスペースだったら……という条件付きで、地域のイベント等に無料または格安で提供しても良いという場所はないでしょうか?

もちろん、これは**販促のため**です。自社の商品を無料お試させてノベルティ(販促品)として活用するのと同様に、**時間やスペースをノベルティ**にしようということです。主催者たちは何度もその場所を利用し、店名を告知し、毎回いろいろな参加者を連れてきてくれます。本来、来るはずのない方が来てくれるというだけでも十分な効果であると言えますが、本当の効果はそこではありません。イベントやセミナーの主催者・参加者たちは、スペースを提供した時点でその場所を「店舗(利用者としてお金を払うところ)」ではなく「会場(自分のイベントを行う場所)」として認

識します。つまり、彼らにとっての「ホーム」になるのです。使い勝手の良い場所、楽しい時間を共有する場所、ちょっとした融通を利かしてくる場所。イベント主催者というのはある意味、積極的に発信を行うインフルエンサー(周囲に影響力を持った人)です。そうした人々と、その周りにいる人々をまとめて**貴店のファン**にすることができるのです。だからこそ、「いつ、誰にスペースを提供するのか」についてはこだわっていただきたいと思います。そこで私のおすすめは、「**イベント主催者に条件をつけること**」です。たとえば、「市内在住の方限定」「子育て中のママ限定」「ペットに関するイベント限定」とすることで、ターゲットが明確化されます。ここで設定すべきターゲットとは、**店舗にとっての本当のターゲット**であるべきです。条件を設定することで、上手にターゲット層を囲い込むことができるようになります。セールス目的のセミナーなど、かえって印象を下げてしまうようなイベントは避けた方が良いでしょう。ぜひ一度、自分の「時間」や「スペース」の活用方法を「ホーム」にできないか考えてみて下さい。

コストダウン 経費削減

LCCとシャトルバスの 合わせ技

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。



東京から地方へ、地方から東京へ飛行機での移動は羽田空港と成田空港どちらを利用しますか?コスト重視の**LCC(格安航空会社)**なら成田空港ですが**都心からのアクセスが悪くなります**。羽田空港から東京駅へはモノレールか私鉄利用で約40分600円程度。

一方、成田空港から東京駅へはリムジンバスか成田エクスプレス利用で約1時間以上3000円程度。LCC利用で航空運賃は安くなりますが成田空港までの時間と料金はちょっと考えます。地下鉄や普通電車を乗り継げば1200円程度と安くなりますが、乗り換えは面倒で時間がさらにかかります。そんなこともあり私もLCCはあまり利用していませんでした。ところが先日、ある人がリムジンバス以外に東京駅と成田空港間に**シャトルバス**があることを教えてくれました。

30分毎に運行で所要時間はリムジンバスと変わらず値段は

1000円、事前購入だと900円という安さです。リムジンバスとシャトルバス、時間は同じだが**なぜ料金は半分以下なのか**。違いを探すとその1つは預ける荷物はシャトルバスがスーツケース1個まで、リムジンバスは2個まで。他にはシャトルバスの乗り場は駅から少し離れたところにあるくらいです。海外旅行でなく国内出張であればスーツケースは1つ、バス乗り場が駅から多少離れていても問題ありません。

LCCが増えるなか、それに対応する移動手段が出ていたのです。シャトルバスは**LCCの利用を促進させる新しいサービス**。

LCCは出発時間が遅れがちなどのマイナス面がありますが**コスト削減には強力な味方**。シャトルバスと合わせて考えてみませんか。

集客力↑
**WEB
販促**

コミュニケーションツールの変化に
ついていけていますか？

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。



ビジネスでのコミュニケーションの仕
方は電話からメールへと変わり、現在の
インターネット社会では**メールの一步先
に進んでおります。**

私もほとんどメールや電話でのコミュニケーションを取ること
は少なくなり、メールでやりとりを行うのは1日に2~3通程度
になりました。

電話については1週間に3回するかどうかになりました。
特に電話においては**突然かけるのは失礼**という雰囲気が高
まっており、日程を調整した上で顔が見えるスカイプなどを利
用して行うようになっていきます。

これらの流れはIT系だけではなく、メーカー、歯科医、弁護士、
アパレル、など多岐にわたるようになりました。
その代わりに頻繁に利用しているのがチャットワーク、スラッ
ク、LINE、Facebookのメッセンジャーなどの**チャットサービス**
です。
これらのサービスであれば1対1のやりとりも短文のやりとり

になって**スムーズに意思疎通**ができるようになります。「お世話
になります。」というやりとりもなくなり「以前おっ
しゃっていた〇〇の件は4月1日で宜しいでしょうか?」「はい!
問題ございません!」「ありがとうございます!」みたいにLINE
で待ち合わせ場所を決めるようなイメージで物事が進んでい
きます。

主流は先ほど説明したチャットワーク、スラック、LINE、
Facebookのメッセンジャーの4種類ですが、**業界によっては、
よく利用されているサービスが異なる**ようです。

例えば土業関連であればFacebookメッセンジャー、上場企業
のIT系ならスラック、IT系全般ならチャットワーク、アパレルや
美容系ならLINEグループみたいなイメージです。
もしお仕事をすすめて行く上で「〇〇さんってチャットワークし
てますか?」「御社はスラック活用されてますか?」みたいな話
題を多く聞くようになれば、「そんなもん使ってないわ!」と思
わず、まずは使ってみると、意外とコミュニケーションの幅が広
がり、**スピード感を持って仕事が進む**かもしれません。

印刷力↑
印刷

正しい印刷物の作り方
~求人対策編

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。



ここ最近、全国的に**求人が上手く行っ
てなくて**困られている企業がたくさんあ
ります。

大手企業も人手不足なので名前も知られていない中小企業には
ほとんどいい人材がやってこないとよく聞きます。

それでも諦める訳にはいきません。なんとかして**いい人材を確
保しなければ**将来の**明るい企業像は見えて**こないのです。

では何をしなければならぬのか?
実は中小企業が一番必要なことをしっかりやっていないのです。
それは…**自社のことをしっかり伝えるツール**を作るとのこと
です。

これを作っていないのに求人サイトや求人合同説明会など一生
懸命頑張ってもいい人材は面接すら来ないのです。では何を作
らないといけないのか?

まずは**求人用の会社案内**です。

いつでも使える会社案内はみんな持っていますが求人用はほと
んど持っていません。

しかし新卒でも中途採用でも今から働く人にとってこの会社が
どんな会社なのか?社長や先輩社員はどんな人なのか?会社の
雰囲気は?など知りたいことが多いのです。

それを先回りして色々パンフレットで情報を発信していけば
きっと**あなたの会社にあった人材がやってくる**はずですよ。

もちろんせっかくパンフレットを作成したならその内容を少し
アレンジして**求人専用のホームページも作成**してください。

もちろんネットでも情報は集めています。
求人活動も営業活動と同じです。

自社の情報を**相手の立場に立って考える**必要があります。
まずそこからスタートしてください。

きっと今より上手くいくはずですよ。
みなさんの検討を祈ります。

★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!

デザイン自由自在・集客看板

看板も販促ツールと統一デザインでイメージアップ!

パンフレット
ご請求下さい

人を惹きつける統一感のあるデザインが魅力です。パンフレットやポスターなど
印刷物と統一感のあるデザインで屋外看板やサインも製作いたします。

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 販促商社 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