

おかげ様で、創業85年

8
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

↑売上げUP↑

販売促進

地域の「一番店」になる方法 啓蒙かわら板

あるジャンルの情報を得たいとき、今はSNSやインターネットに頼ることが多いでしょう。しかし、**クチコミサイト**の情報は、そのまますべて鵜呑みにはできません。

そこで、御社自身が、その地域向けの広報誌、いわゆる「かわら板」を発行し、地域のお客様に向けて配布し発信することをおすすめします。

御社では、広報誌のようなものを発行されているでしょうか。スタッフ向けの社内報を発行している会社は多いでしょう。ですが、ここでいう「かわら板」はそういう類のものではありません。私はそれを**「啓蒙かわら板」と呼んでいます。**

この啓蒙かわら板は、社内報ではありません。ですからもちろん、社員旅行に行つたとか研修を行つたとかいう内輪向けの情報は不要です。そして、ここが大事なところですが、チラシでもありません。**よくある「広報誌」では、中身はすべて自社の広告で、新しいキャンペーンや売りたい商品などをフリーペーパーのような体裁でまとめただけのもの**であることが多いものです。

スカイブレジャー株式会社 専務取締役
石橋 拓也 (いしばし たくや)



中小企業のプ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」。

「啓蒙かわら板」で書くべきことは、広告ではなく、「読者にとって役立つ情報」です。しかも、プロにとっては当たり前の、「超初心者向け」の内容であるべきです。

よく知らない、馴染みのないジャンルに飛び込むとき、私たちは不安を覚えます。そのときに、親切に教えてくれる人がいたらどうでしょう。少なからず信頼感を抱くはずです。**売り文句を並べるのではなく、先に必要な知識を与えてあげることで信頼を獲得し、指名をもらうのが「啓蒙かわら板」の作戦です。**つまり、御社が地域住民にとっての「みんなの先生」になっていくのです。その立場を得ることができれば、いざ困ったときに真っ先に思い出してもらえる存在になります。これは現在では、広義の「コンテンツ・マーケティング」という言葉で表される手法です。

地域で愛され、長らく続く人気を獲得していくためには、販促もただやみくもに売りまくろうとするのではなく、**地域に根付くような手法**を選んでいかなくてはなりません。御社が「みんなの先生」になって、地域での「一番店」の座を獲得してください。

↓コストダウン↓

経費削減

仕事量の平均化を!!

毎日の仕事量は必ずしも一定ではありません。注文が多い日は忙しく、残業になる、それでも終わらなければ休日出勤になる。これは**働き方改革**で解決すべきことの一つです。逆に注文の少ない日は暇です。これでは社員を遊ばせてしまって効率悪化です。

残業、休日出勤、社員を遊ばせてしまってはコストも増えてしまいます。毎日の注文はお客様任せだから仕方ないと諦めていますか。工場で注文が多い日は多く作り、少ない日は少なく作っていては残業が増えるか、稼働率悪化でコスト増です。

しかし、毎日注文量は増えたり減ったりしますが、一ヶ月で見るとおおよそ毎月同じ注文量だったり、ある程度予測できたりします。

そんなときは**1ヶ月の注文量を毎日平均して作り、作った量より注文が少ないとときは余った分を在庫で持つ。**
作った量より注文が多いときは余分に持っている在庫を使う。

株式会社しづみカイゼン研究所 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づ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。

そうすることで毎日変動する**注文に応えつつ毎日の仕事量を平均化できます**。そうすれば残業も休日出勤も減らせます。また、社員を遊ばせてしまう日も少なくなります。

事務オフィスであれば、毎日無計画で仕事をしていれば、残業が多い日や暇な日が出てきます。

まずは計画的に仕事をする。**月曜日に1週間の計画を立てる。仕事量が多い日は他の日にシフトできないか、若しくは翌週にシフトできないか調整する。**

また毎朝今日1日の計画を立てて、仕事量が多ければ、仕事の一部を他の人にお願いできないか。

これを繰り返すことで毎日の仕事量を平均化する。

みなさんの会社もできる範囲で仕事量の平均化をしてコストを削減してみませんか?

社長向けに「利益を生みだすカイゼンのポイント」をまとめた小冊子が出来上がりました。

毎月先着5名の方に差し上げます。

ご希望の方は03-3449-7358に住所・会社名・氏名と共に小冊子希望とお伝えください。



ゆる~い囲い込みじゃないと 人が集まらない…

このコラムでも過去に「顧客の囲い込み」について何本か掲載したことがあります。

顧客の囲い込みはインターネット上では非常に重要で、ネットショップなら「会員登録」が主流ですし、もう少しハードルを下げるのであればメルマガ登録などで囲い込みをしている企業が多いのではないかでしょうか。

しかし…インターネット上でコミュニティを運営している私からすると「囲い込まれたくない！！」という意識が年々高くなっているように思います。

そもそも顧客を囲い込む理由は「キャンペーンなどの情報を届けたい」「リピート購入につなげたい」などの意図があるはずです。それであれば「無理に囲い込む必要はない」と思っています。つまり考えを「囲い込む」ではなく「ゆるくつながつておく」程度に変えていかないと今後は顧客とのコミュニケーションは取りづらくなるのではと考えています。

例えば、「Twitterをフォローする」という行為は顧客からするとメールアドレスの登録、会員登録、LINE@への登録よりも心理的に抵抗は少ないでしょう。その他にも「Facebookページにいい

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。



ねする」「インスタグラムをフォローする」という行為も同じです。しかしこれらの行為を顧客が取ってくれると、キャンペーンの情報を届けることはできます。つまり顧客からすると「囲い込まれていない」と思っているけれど、企業が考える「囲い込む理由」というのは達成できるわけです。

住所などを入力する会員登録、メールアドレスだけを登録するメールマガジンの抵抗が多くなり、LINE@が出てきました。その囲い込みも嫌うユーザーはTwitterのフォロー、Facebookページのいいね、インスタグラムのフォロー、YouTubeチャンネルの登録、TikTokのフォローなどで囲い込むしかありません。

さらにこれらのツールは「純粋にお得な情報を発信するだけ」ではなく、「有益なコンテンツを提供する」「おもしろいネタを投稿する」ということもできるので、既存の顧客だけではなく、これらのツールを利用した新規顧客も開拓できるのです。いずれにしても多くの企業がインターネット広告に参入しているので、新規顧客の獲得コストは高くなっています。それゆえに一度接触したユーザーに情報を届けることができる経路をより多く持つておかないと、コストがどんどん上がります。



正しい印刷物の作り方 ～オリジナルノベルティ編～

印刷物は正しく作って正しく使えば効果はしっかりと出ます。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。

今回はオリジナルノベルティ編です。

あなたの会社では、オリジナルでノベルティは作られていますか？展示会、営業ツール、求人対策など使うシーンは様々です。そしてノベルティもメモ帳、ノート、カレンダー、うちわ、クリアファイル、ボールペン、ペットボトル、お菓子、ポケットティッシュなど様々な金額のノベルティがあります。もちろんいろいろ取りそろえるのはいいのですが、いろんな種類を作れば作るほどコストもかかってしまいます。なのでシーンや用途に合わせて1番効果がありそうなノベルティを作る必要があります。

その中で安くてオリジナリティを出しやすいのが実は印刷系のノベルティなんです。

例えば、メモ帳は1枚1枚内容を変えることも出来ますし、もらったお客様にも使ってもらいやすいアイテムです。

またカレンダーやうちわも企業のPRや新商品を紹介したり自由度が高く、保存性が高いアイテムです。

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



他にもクリアファイルはもらったお客様の仕事のシーンに組み込まれやすく、お客様のその先のお客様にも知つてもらえるきっかけになります。

ノベルティはさりげなくとも長くお客様に自社のPRをする武器になるのです。

そして内容もシンプルなロゴだけにすることも出来ますし、新商品紹介などの広告ツールとしても活用出来ます。

せっかくならば作成する前に、誰に渡すのか？どういうシーンで使うのか？渡した人にどう思って欲しいのか？何をPRしたいのか？などしっかり考えて作ればきっと効果のあるお客様にも喜ばれるノベルティを作ることが出来ると思います。

昔よりも小ロットでお安く作成することが出来る様になりました。まだ持っていない企業様は、是非1度、何か1番効果がありそうな物を作つてみてください。

もう作っている企業様も今後何がいいのかを再度考えて作つてみてはいかがでしょうか？

★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！

カレンダー 早期販売開催中！

詳細はカタログを
ご請求下さい。

オリジナルカレンダー、名入れカレンダー
壁掛け・卓上など、各種豊富に取り揃えております。



壁掛けカレンダー

B3 文字月表



卓上カレンダー

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 1924
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

Design and Information
for marketing and Communication
•企業PR支援事業
DIC アルファ