

25th
おかげ様で、創業85年
ありがとうございます

11
月号

いつもありがとうございます!

月刊

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

売上UP 販売促進

既存顧客から定期的な売上を得る方法 定期キュレーション便

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331」。



現代は情報が氾濫しており、自分好みの商品やサービスを見つけるのは大変です。そこで、なかなか選べないという方のために、**現在では「キュレーター」という役割がもてはやされています。「情報を整理し、選別する人」といった意味で使われています。**

さて、御社の商品のジャンルは、世の中にどれくらいの種類があるでしょうか。そもそもその種類が多く、利用頻度がそれほど少なくないならば、「定期キュレーション便」を検討する余地があります。つまり、一定の期間ごとに決まった額をいただき、商品を発送するサービスです。同じものを送る「定期購入」ではなく、毎回商品が変わり、しかもそのチョイスは店舗側が行うというものです。

毎月一冊、絵本を郵送している書店があります。店主おすすめの日本酒を定期的に配達している酒屋さんもあります。**何を「定期」にするかは、アイデア次第です。ただ、このサービスを利用してくれるのは、既存顧客がほとんどです。**キュレーシ

ョンというものは、選んでくれるキュレーターへの信頼にお金を払うからです。

定期キュレーション便を実施することで、いろいろなメリットが生まれます。定期的な収入が得られることはもちろんですが、利用者たちに感動や話題を与えられます。あなたの店舗は利用者にとって**「新しい世界を教えてくれた、信頼できる店」というポジションを獲得できます。**さらに、通信販売と比べてオペレーションが簡単です。受注数と発送時期が決まっていますので在庫ロスもなく、作業時間も余裕があります。そして、定期利用者リストは重要な財産になります。定期利用者でコミュニティをつくることもできます。店舗が仲介役となって彼らをつなぐと、定期便の解約率を下げるすることができます。

定期便を実施する際には、必ず商品の詳細な説明を添えなければなりません。そこには商品のウンチュクだけでなく、店舗側がどのような想いでそれを選んだのか、そのこだわりを記す必要があります。

コストダウン 経費削減

まとめ買いは本当に得か?

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。



10月から消費税が10%にアップしました。みなさん自衛手段で税率アップ前にまとめ買いしていませんか。しかし、本当に得なののでしょうか。**今回、食料品については軽減税率があるといってもアルコール飲料は対象外。**9月30日に近くのスーパーマーケットで、350ml 缶ビール24本入りケースをカゴ台車に3箱4箱と積み上げているお父さんを何人か見かけました。分かりやすく缶ビール24本入りを5千円(1本約200円)で計算すると8%のときは5400円、10%になると5500円です。1ケースで100円得、4ケースまとめ買いで計400円得になり、お父さんの満足な顔が浮かびます。しかし、本当に得だったのでしょか。想像してみましょう。毎日晩酌で缶ビール1本飲んでいるお父さん。いつもなら6本パックしか家にストックがないのが、まとめ買いのお陰で今日は96本のストック。**こんなにたくさんあるのなら、今日くらい**

はもう1本と奥さんの目を盗んで2本飲んでしまうかもしれません。それが2日続けば得した400円は無くなってしまいます。それ以上毎日2本飲めば家計としてはマイナスです。経営の神様京セラ創業者の稲盛和夫さんが「実学」という本で当座買いを勧めています。当座買いとは、まとめ買いではなく今必要な分だけを買うこと。**「使う分だけを当座買いするから、高く買ったように見えるが、社員はあるものを大切に使うようになる(以下略)」と書かれています。6本しか無ければ大切に飲むが、96本あるからと2本、3本飲んで高くついてしまいます。**みなさんの会社でまとめ買いをして高くついているものはありませんか。****

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。

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。



インターネット上で「権威性」が非常に重要になり、リアルに近づいてきた。

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。



リアルの世界では法律の相談なら弁護士に行き、体の不調に関しては医者にご相談すると思います。しかし今では「クーリングオフ 期間」や「頭痛 長期間」などのようなキーワードでGoogle検索するでしょう。数年前までは「誰が書いたのか明確ではない」ものの「読みやすく、情報量の多い記事」が上位に表示されていました。これはリアルの世界に置き換えると素人に「長期間の頭痛に悩まされているんですが、原因ってなにですかね?」と聞いているのと同じです。しかしGoogleが「権威性」という指標を重要視するようになり、法律関連であれば弁護士のサイト、健康に関するものであれば医者や病院のサイトが上位表示されやすくなりました。このようなアップデートは日々行われていますが、その流れにのるように、WEBメディアで情報発信をするWEBメディア、ブロガー、インフルエンサーも様変わりしてきました。今までは「ただ単なるワイン好き」がワインブログをしていたのが、そのようなブログは受け入れられなくなり、ソムリエの資格を持っているブロガーが人気になったり、資格を持っていないくても過去の職業をもとに情報発信をして、Twitterで人気アカウントとなったWEBメディアがアクセス数を増やしたりしていま

す。また私の周りではニッチな分野で権威性を高めて、「マツコの知らない世界」という番組からオファーがくるような人まで現れています。このようにネット上でも、「この記事は」「このサイトは」「誰が書いているのか」「どんな資格を持った人なのか」「どういう実績がある人なのか」が非常に重要になってきました。おそらくこの記事を読まれている方も、何らかのプロであるからご自身のビジネスをされているはずなのですが、その「権威性」はホームページ、ブログ、SNSなどでしっかりとアピールできているでしょうか? 調査結果の公表など1次情報の発信、SNSなどで最新情報の発信、圧倒的な情報の発信、実際にやり方を伝える動画制作、その業界の著名人とのイベント実施、著名人への取材、セミナー登壇実績の公開、取引先企業の公開など「権威性」をあげる方法は色々あります。いくら権威性があっても上手にアピールできていないのは「権威性がない」と同じなので、ユーザーやユーザーになりえるターゲットにしっかりと自分、自社、商品、サービスをアピールしていくようにしましょう。



効果の出る印刷物とは?

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、家のポストにダンボール箱がたんで入っていました。他にも印刷物は入っていましたがそのダンボールに興味集中して手に取ってみるとなんと携帯ショップのDMだったのです。ダンボールの周りにはチラシが巻いてありそのチラシには「このダンボールをお店に持ってくると入るだけ野菜をプレゼント」と書いてあり、ダンボールは千両箱と書いてありました。結果、翌日にその箱を握りしめてお店に足を運んでしまったのです。ままと印刷物の広告にやられてしまいました。最近よく印刷物を使った販促は昔のように効果が出ないと言われることがあります。確かに印刷物の代表的な販促と言えば新聞の折り込み

チラシがありますがこれは昔に比べると効果が薄れているのは事実です。では本当に印刷物は効果がないのでしょうか? 昔のやり方では難しいですが今までは違う方法での販促方法を使えば実はまだまだ効果が出る方法はたくさんあるのです。アイデアとどうすればその印刷物を見たお客様が行動を起こすかを、自分自身お客様目線で考えて作成するにかかってくる。過去に上手くいったからとか他社がやっているからだけで安易に飛びつくのではなく、自社に合った販促を考えてチャレンジすることが大事だと考えます。そうすれば今まで来なかったお客様があなたのお店に来てくれて、常連様になってくれるかもしれません。

★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。 <https://ko-nan.co.jp/>

今月の…
晃南印刷
最新NEWS!

はがき印刷
受付中

喪中

年賀状
賞状
入学祝い

見本パンフレットご請求下さい。

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



企業PR支援事業
Design and Information for marketing and Communication