

25th
ありがとう

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!

晃南印刷
オリジナルキャラクター

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
案内

売上UP 販売促進

数字の権威と人間味で信頼を獲得する 「多数派の支持」を演出する2つの方法

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」。



「おかげさまで人気ナンバーワン!」「使ったよかったと思う商品ランキング第1位!」

こんなフレーズを聴くと、一本指を立てているタレントの姿を思い浮かべる人も多いのではないのでしょうか。

日本人は、「皆が支持している」という権威を重視する傾向にあります。和をもって尊し、としてきた私たちは、多数派の意見は正しいはずだ、という感覚を持っているのです。

順位という非常にわかりやすい「多数派の支持」は、強い権威性を持ちます。たしかに、エリアを限定したり、機能や満足度など比較する項目を変えたりすれば、ナンバーワンになれるポイントがあるかもしれません。何の根拠もなく第1位をうたうのはいいませんが、しっかりした調査によってそれを証明できれば、その後のプロモーションにおいて強力なキャッチコピーになります。

ところで、もちろんナンバーワンは魅力ですが、数字よりもっと人の心を動かすことのできるものがあります。それは「顔の見える多数派」の支持……つまり、ユーザーズボイス(お客様の声)です。

特に、何かの困りごとを解決するような機能特化型の商品・サービスの場合、ユーザーズボイスは非常に重要な役割を担います。それを検討する人が知りたいのは「私の抱えている問題を解決してくれるのかどうか」であって、もちろん解決できますよ、などといった手前味噌のアピールなどではないのです。信用を勝ち取るためには、「多数派の支持」、つまりユーザーズボイスの量と質が必要となります。

よく流麗な文章で書かれたユーザーズボイスを見かけますが、まったくの逆効果です。もともと伝わりやすいユーザーズボイスは、手書きの文字をそのまま掲載することです。一人ひとり異なった筆致は、それが実在する人間が書いたものだという信頼性につながります。もちろん、写真を掲載できればさらに信頼性が高くなります。数十人の手書きのユーザーズボイスが、載せきれないというほど埋め尽くされている様子を想像してみてください。おそらく一字一句読まれることなくとも「この商品は多くの人々から支持を得ている、愛されている商品なのだろう」というイメージを与えることができます。

コストダウン 経費削減

御社のパソコン 遅くはないですか?

株式会社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。



「これって遅くはないですか?」工場では加工や組立が終わるとパソコンに作業実績を入力します。

A社では、作業番号をキー入力して作業指示情報を表示させます。その上で作業数などの作業実績をキー入力してパソコンに登録します。ところが作業番号をキー入力して作業指示情報を表示するのに約20秒も掛かっていたのです。

問題提起してくれた社員は中途入社で前の会社でも同じような処理をしていましたが、2、3秒で済んでいたのがおかしいと感じたのです。実はA社も数年前のパソコン導入時は2、3秒でしたが、毎年少しずつ遅くなり20秒になりましたが仕方ないとあきらめていたのです。

たかが17数秒遅くなると言ってもこの会社では1日に500件以上の作業実績を入力します。

毎日延べ2時間(17秒×500件)以上もパソコンの前でムダな時

間を費やしていたのです。理由はパソコンに蓄積されたデータが膨大になり情報検索に時間が掛かっていたのです。

そこでシステム会社に連絡して適切な対処をしてもらうことで、3秒に戻ったのです。

コンピューターシステムにはこのようなケースがよくあります。いつもこのようにうまくいくとは限りませんが、いろいろな対処方法もあります。

みなさんの会社のパソコンが遅いと感じたら一度システム会社に問い合わせてみませんか。

社長向けに「利益を生み出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。



クラウドファンディングありきで商品開発する企業が増えてきた。

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。



クラウドファンディング(以下、CFと略す。)という仕組みをご存じの方も多
いと思います。CFとは「こんなことした
い!」という提案(募集、公示)をして、その提
案について1口〇千円とか〇万円などの支援をし、その支援
額に応じて、特典を受けることができる仕組みです。貧困層に
学校を作りたい!という社会貢献性が高いものもあれば、新
しい商品を開発したい!と提案し、支援した人には新商品を
一早く届けるというようなものもあります。
現在ではCFが当たり前ようになってきて「CFを知ってる」
というよりも「支援したことがある(実際に支援した、支援を
お願いするフェイスブック投稿にいいねをした等)人」や「実際
にCFで商品を開発をした」など、何らかの形で関わった人が
多くなっています。
このような状況ですので、このコラムを読んでいる皆様も一
度CFを検討してみても?と思っております。「私のような企業
で支援が集まるはずがない…」と思う必要はないと思ってい
ます。支援を多く得ているものを考察していると「シェアのき

いた商品」「これアイデアはおもしろいけどどうやって使う
の?」というような商品も多々あります。ですので、もし皆さん
の企業に技術力、開発力、アイデアがあるのであれば「チャレ
ンジする機会」は開かれています。
例えば眼鏡屋さんであれば「支援学校に通う子供が作った素
材を活かした眼鏡を作りたい」、喫茶店さんであれば「アフリ
カの貧困国で取れた豆のコーヒーを販売したい」、街の洋服
店であれば「妊婦さん向けのオシャレなワンピースを作りたい」
などこのようなアイデアが通るか通らないかは別として、
「こんなことしたい!でもお金が足りない!」という場合はCF
でチャレンジすることはできるのです。
そして「技術力などがある企業」だけがチャレンジできるわけ
ではなく、昔から「こういう夢があるけど…」というような夢
を持っている人もインターネットを通じて見ず知らずの人が
支援してくれるのです。
もし皆さんの中に「しまい込まれている夢」があるのであれば、
CF活用をしてみたいか?がでしょうか。



新しい印刷物の提案

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。



この前、新しい商品、サービスを考え
るセミナーを行いました。その中で印
刷物の新しい商品があったので紹介した
いと思います。
世の中には不便していることがたくさんありますが、実はそれ
を「こんなアイデアあったらいいなあ」で解決できるのです。
1つ目はある社長さんの前から思っていた案ですが、飲食店
で食事を済ましてお会計をする時、領収書をお願いします。
その時横文字の会社だったり、難しい漢字の会社の場合毎回
説明を求められ、その都度紙に書いたり名刺を渡してこの社
名でと説明しないといけないシーンが発生します。
これは毎回聞かれる側にはめんどくさいシーンなんです。
そこで考えたのが、クレジットカードを渡すときさりげなくク
レジットカードのようなプラスチック製のカードに社名を大
きく記載して、おしゃれなデザインをあしらったカードがあ
れば何も言わず一緒に渡すだけで、何も聞かれることがない
という「領収書宛名カード」です。
ありそうでないそんな印刷物です。

2つ目は、「自分会社案内」です。
これはある営業マンが考えた案で、会社案内のように自分を
紹介するパンフレットがチラシがあればうれしいという案で
した。
これがあることで自分のことを自分で話して説明しなくても、
ある程度理解してもらえてトークのきっかけツールになるか
らあったらいいなああって言っていました。
そこから参加者みんなで話し合っていた時に、名刺にQRコー
ドをつけてそこから自分自己紹介HPに飛んでみてもらうとい
うのも、さりげなくていいのでは?という話でした。
確かにどちらもありそうでないあったらいいなあの商品、
サービスです。
印刷物はいろいろ出し尽くして、もうこれ以上新しいアイデア
は出ないと思っている人が多い気がします。
でも実はちょっと考えるだけで、まだまだあったらいいなあ
という商品はあるということです。
みなさんも一度あったらいいなあを考えてみてください。

★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。 <https://ko-nan.co.jp/>

今月の…
晃南印刷
最新NEWS!

年度末に新しい カレンダー販売中!!

早期受注

壁掛けカレンダー
B3 文字月表

卓上カレンダー

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。

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 販促会社 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