



おかげ様で、創業86年

6
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↑



商談のオンライン化を攻略する方法 オンライン営業時代に備えておきたいツール

マーケティングという点においても、今回の新型コロナウィルスにおける影響は大きなターニングポイントになりました。この状況が続くにせよ、終息するにせよ、対面からオンラインへの変革を余儀なくされた私たちは、オンラインでのマーケティングに舵を切らざるを得なくなつたわけです。

さて、「メラビアンの法則」をご存じでしょうか。人間は他者とコミュニケーションを取るとき、言語・聴覚・視覚の3つの情報が相手に与える影響は、言語: 7%、聴覚: 38%、視覚: 55%であるといふのです。

オンライン営業は、その「9割」である視覚と聴覚を活かしやすい環境です。雰囲気や熱意を共有することができるのは、対面での営業得意としてきた営業マンたちにとっては苦戦を強いられるものです。オンラインでの営業を経験された方は、関係構築のできない新規営業において特に難しさを感じたことと思います。

オンラインで売れやすいのは、「お客様が『買いたい』という意欲を持って商談に臨んでくれている状態」または「商品価



いつも

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」。

値が非常にわかりやすく、誰が売ってもそれなりに売れる商品である場合」の、どちらかです。この2点について、攻略していく必要があります。

まず1点目は、インサイドセールスの強化。商談に至るまでに、どれだけ魅力訴求と商品理解促進をしておけるか。ステップメールなどによるリードナーチャリングや顧客管理はもちろん、ホームページや一次資料の見直し・拡充も必要です。

そして2点目は、オンライン商談時の提示資料を拡充しておくということです。16:9のモニターで効果を発揮するのは、パワーポイントの資料、それから動画です。これらの資料に入れておくべきなのは、なるべく多くの「客観的な魅力」、つまり数値情報です。数値化できるものはなるべく数値化して、ファクトとして見せることを心がけましょう。また、動画ではユーザーの声やスタッフによる説明、会社紹介など、アナログな部分を強調しつつ商品の魅力に繋げていくことが望ましいです。

セールス＆マーケティングの変革の波に対応できるよう、今からでも準備を進めていきましょう。

↓コストダウン↓



ネット会議システムを使ってみよう

コロナによってビジネスが大きな影響を受けています。

人との接触をさけるためにお客様への訪問は大きく制限を受けています。

そこで脚光を浴びているのがネット会議システムです。

Skype(スカイプ)、ZOOM(ズーム)など、パソコンやスマホとインターネットを活用してコミュニケーションするサービスです。

価格も無料または月額2000円程度で利用できます。

そんな格安の仕組みですが、これまで直接会わないと話が伝わらない、失礼などとビジネスの利用では一部に留まつていました。

特に営業活動ではほとんど使われていませんでした。

しかし、緊急事態宣言ではほとんど客先訪問ができなくなり、仕方なく使った人からはいろいろとメリットが聞こえてきます。

一つは客先訪問の移動時間が不要になること。

1時間の客先面談のためにそれ以上の時間を掛けていたのが不要になり、1日1社の訪問が2、3社可能になる。

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。

その結果、時間とともに交通費の削減につながります。

また客先との接触頻度も増えます。

商談では資料を使った説明もありますが、それも可能です。画面に資料を映すとともに相手の表情も同時に確認できます。

直接会って説明するのに比べれば臨場感は劣りますが、十分使えます。

また、画面の動きや音声も遅いと感じることもほとんどなくストレスを感じません。

これまで直接会わないと駄目という先入観でなかなか活用できなかつたネット会議システムですが、これを機にみなさんの会社でもトライしてみませんか。

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。

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。



“オンライン〇〇”で見えてきた 様々な活用方法

コロナウィルス感染症の影響により弊社でもテレワークを実施し、取引先の多くもテレワークをされております。多くの企業様とはzoomというサービスを利用し「オンラインMTG」を行っています。先日、上場企業の取締役様とオンラインMTGをしましたが、「お子様の泣き声が聞こえる」「奥様がごみ袋を持って通過される」など、普段は見れないような光景を目にする事もあり、心の奥で「この取締役さんも家ではパパなんだよな」と思っておりました。

さて、そんなオンラインMTGができるサービスはzoom、Meet、チャットワーク、Skype、Facebookメッセンジャー、LINE、チームズなど多種多様あります。

私もオンラインセミナーを実施させて頂いたのですが、「パソコン画面の共有」「質問のやりとり」「実際のサイトを見ながら解説」「エクセルに入力しながら解説」など、リアルセミナーよりも非常に使い勝手が良かったのです。アンケートを見ても非常に好評でした。

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。



またパーソナルトレーニングなどのサービスではオンラインで指導したり、仲間同士の飲み会もオンラインで開催されているのはニュースなどで見たことがあると思います。このような活用方法は皆様にもできるはずです。

アパレル店ならオンラインフィッティングアドバイス、土業ならオンライン相談、エステならオンライン美容講座、整骨院ならオンラインストレッチ指導、飲食店ならオンライン料理教室。もちろんこれらで大きな売上をつくることは難しいと思います。ただ「自粛」という環境の中では、お客様にとっては有益な時間の使い方、企業側にとっては将来顧客となり得る見込み顧客の獲得につながるのではないかでしょうか。

今はどのような人、企業も普段とは違う状況で、そして“辛い”状況であることが多いと思います。何か気が利いたことを言ったり、直接的な支援はできないのですが…

みなさん!!!
共にこの状況を乗り越えましょう!!!!!!!!!!!!!!



今こそ印刷物が 必要とされている

前回に続いて新型コロナがさらに世の中に悪い影響を与えていました。

ビジネスにおいてもまったく機能していない職業もあり、生活レベルでも外に出れない日々を過ごされています。

そんな中で今たくさんの出来ないことや困りごとが世の中にはあります。

例えば、飲食業の店内での飲食禁止。これは飲食業にとって大きな痛手となり売り上げを大きく落とされています。

その中で始まったのがテイクアウトメニュー。

大きな売上にはならないですがやらないよりはということで全国の様々な飲食店がスタートさせてます。

そしてその中で問題なのが情報の発信。

お店の前ではじめてもなかなかお店に来てもらえないというお店側の問題と、買いたいお客様もどこのお店でテイクア

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。



ウトをやっているのかわからないというミスマッチが起きています。

また若い方はSNSなどの情報を収集して買いに行けますがネットに弱いお年寄りなどは情報を収集するすべがなく同じお店ばかり通っています。

そこで問題を解決するために地域を絞ってテイクアウトの飲食店を紹介した、テイクアウトマップを印刷物で世帯数分用意して、その地域だけにポスティングをしてお年寄りに届ければ家の近くのお店だけ載っているので利用しやすいと好評です。

電話番号も載っているので事前に予約したり弁当在庫確認したりできます。そんな感じでネットと印刷物の共存が図れます。

印刷物はこれからますます活躍の場が増えそうです。

★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。<https://ko-nan.co.jp/>

今月の…
晃南印刷
最新NEWS!
50本からの
小ロットも
OK!

**節電&宣伝効果UP!
節伝うちわ!!
キャンペーン**

好評分譲中
晃南スマイルリビング
新しいイベント盛りだくさん
22日23日
ハウジングフェアー開催
晃南スマイルリビング
SINCE 1924

お祭りに
各種イベントの
告知に
割引券の
かわりに
お店の
PRに
夏季限定
メニュー

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

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
DIC アルファ •企業PR支援事業