



おかげ様で、創業86年

7  
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

## リアルマーケティングだからできるインパクト 立体物ポスティング・DM

スーパーなどのオープニングで、「詰め放題」のイベントが行われることがあります。

詰め放題イベントの告知方法として最も有名なものは、詰め放題のための容器そのものを告知ツールとして、あらかじめ配ってしまうというものです。ビニール袋や紙袋、折りたたんだ紙箱などとともに、イベント内容を告知するチラシをセットにして(封入してしまうのが簡単です)近隣にポスティングします。この販促が成功しやすい理由のひとつは、「権利を先行して獲得させる」ことにあります。先に権利を渡してしまうと、それを捨ててしまうのが惜しくなるのです。

第二に、「容器」というものは、それに何かを入れるということを強く意識させます。容器を開いた瞬間から、お客様の脳内では皮算用が始まります。どうやって詰めるのが最も効率的だろうか……そういったシミュレーションを行っている時点で、お客様は行くつもりでいるようなものです。

第三に、「袋」や「箱」そのものを配るというインパクトの強さがあります。配られたほうは、チラシや郵便物に混じって「袋」や「箱」という立体物が届いているので、違和感とともに

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」。



強い興味を持ちます。注意を惹きつけ、中を覗いてくれるというわけです。

そして、チラシなどと異なり、立体物は捨てづらいという心理を利用しています。書類を留めているステープラーの芯すら、外さずに捨てるのに躊躇する私たち。立体物をゴミ箱に捨てるときに、少し良心が痛むように感じることはないでしょうか。

私は、容器の代わりに「コイン」を使用したことがあります。オリジナルの銀色のコイン(アルミ製の安いものですが)を製造し、チラシと一緒に透明なフィルム封筒に封入しました。外からコインが見える形です。そのコインを、ゲーム参加のための引換券としたのです。

銀色のコインは、それが硬貨でなくゲームセンターやパチンコ店のメダルだったとしても、「お金」のように扱われます。ただでさえ立体物によるインパクトがあるうえ、コインをそのままゴミ箱に捨てるのはお金を捨てるのと同じような罪悪感を覚えるでしょう。そのDMはかなり高い開封率を記録し、多くの来場を獲得しました。

先に権利を与えててしまうという手法は、行動経済学的にも理にかなっており、高い集客効果を発揮します。



## マスク転売の成れの果て

一時期店頭から姿を消していたマスクがちらほらと姿を見かけるようになりました。

人の弱みに付け込んで、自分が使う以上に大量に仕入れたり、中国メーカーに大量発注して、市場価格より高く転売することで手く儲けた人もいます。

しかし、その多くは結果的に損をしているのではないか?朝早くからドラッグストアで見かけた行列も最近ではすっかり見かけません。

ピーク時1枚100円以上していたマスクもどんどん値が下がり、半値の50円以下に値下げしても売れません。

路上で山積みにしている業者も見かけます。

赤字になる業者も出てきて、まさに自業自得です。

しかし、私たちも仕事で同じようなことをしていませんか。

安いからと大量に仕入れた部品や商品、効率がアップするからとまとめてつくった製品が、消費者の流行が変わって売れなくなる。

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、倉庫に在庫が溢れる。

売れなくなつた部品や商品は損を覚悟で安値販売するか、廃棄処分にするしかありません。

人の弱みに付け込んでいませんか、結果は同じです。目のコスト(単価、効率など)を優先して、直近の需要以上に仕入れたり、作ったりしてしまったからです。

マスク転売で大量に在庫を抱えた業者を見て自業自得だよと思うだけでなく、自社も同じことをやっていないか振り返ってみませんか。

安値や効率でまとめての仕入れや製造はほどほどにするべきです。

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。



## 新しい生活方法にアプローチするためのマーケティングを模索

前回に引き続きコロナによる自粛の話になりますが、いよいよ自粛が解禁し、元通りの生活に戻ると予測している方が多いのではないでしょうか？

世間では「元通りになるまで時間がかかる」とも言われていますが、私は「元通りにならないもの」もあると思っております。その1つが「打ち合わせ」で、自粛中にzoomなどを使って東京の人と「明日16時に打ち合わせしましょう！」というのが当たり前になってしまった私は「打ち合わせの方法」というのは元に戻らないと思っています。だからこそ前回はzoomなどを使った「オンラインレッスン」などを活用しましょうとお話ししました。これはビジネスシーンだけではないと思います。私の家族は毎週のように焼肉屋に行っていましたが、今や自粛中に買った無煙ロースターを使い、肉屋でお肉を買い、家で焼肉をしています。価格、居心地、子供の寝る時間を考えると、今後焼肉屋に行く機会は相当減ると思っています。じゃあその焼き肉屋さんが生き残るにはどうすればいいと思いませんか？「お持ち帰りセットを作り」「焼肉のたれを販売し」それらをネットで注文を受け付けたり、LINE@のようなツールでファンを囲い込んだ

株式会社スマートアレック 代表取締役  
河井 大志（かわい だいじ）  
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。



り、インスタグラムやTwitterなどを駆使して新規顧客の開拓をしなければなりません。

最近のアパレル店は「試着室化」しており、店舗で試着しネットで購入するという流れが増えているということでしたが、コロナの影響によりその流れが加速するかもしれません。するとインターネット上の新規顧客開拓とファンの囲い込みが必要になります。3歳の子どもに英語教育をするため、幼稚園が終わった後にインターナショナルスクールの「アフタースクール」に通わせていた夫婦は、自粛中にオンライン英会話を利用し、今後そのレッスンを利用するかもしれません。そうなればインターナショナルスクールはオンラインレッスンの授業を開始し、それらを広めるためにネット広告を駆使する必要があります。

このように「元通りになるのに時間がかかる」のではなく「お客様はどこへ行った」ということになりかねません。

もしコロナの影響で売り上げを支えてくれた新たな販売手法があつたならば、それは継続するだけでなくより便利に強化する必要があります。飲食店はコロナ中に大打撃を受けましたが、生き残っている店舗はすぐに「出前」の体制を整えていました。近くの老舗のてつちり屋でさえ、出前に対応していました。皆さんのビジネスもオンラインを駆使した「新しい生活様式」に向けてカスタマイズしていく必要があるでしょう。



## 新しい印刷物が続々登場

今まで、昔からあまり変わり映えしない印刷物しかなかった気がしますがこのコロナの影響でまったく新しい用途の印刷物が続々登場しています。

例えばメニューも表紙にQRコードが付いていてスマホでかざすとメニューの中身がメニューを開けなくても見れます。これはメニューを触りたくないというお客様の要望に応えたサービスです。他にもマスクをこれからもつけなくてはいけない状況は続きます。それも顔のセンターにある目立つものなのでこのマスクに会社のロゴを入れたりPRに使ったりしようという今までになかったことが起こっています。

また印刷物とは少し違うのですが最近流行りのZOOM後のバックを仮想背景にすることでどこにいてもきれいな部屋

感動会社楽通 代表  
田村 慎太郎（たむら しんたろう）



自らも印刷物をお客様を元気にし、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。

やきれいな風景の前にいるように出来るのです。

これもある意味印刷物と言えるでしょう。

今までなかつたり必要とされていなかつた使い方が今続々と誕生しています。

密にならないキットやステイホームになったことで売れているお家グッズなどどんどんあります。

チラシも今までなかなかイベント自粛で入っていなかつたのがこれからコロナ前より増える傾向になりそうです。

印刷物という情報伝達物の価値が見直されて今まで以上に効果を発揮するツールにすることが出来ます。

どんな状況でも何が今必要で何が今効果があるのか？伝えたいことを何で伝えるのか？など自分で調べたり検証してみながら新しい用途で印刷物を試してみて下さい。

★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！

## 半期在庫紙一掃につき 大好評!! 名入れメモ帳 キャンペーン

半期のご愛顧に感謝を込めて先着39社限定!!

大特価!!

100枚綴り  
2冊セットを  
100組

20,000円<sup>(税別)</sup>

オリジナルパターンよりお好きなデザインをお選びください。[のし紙10種・メモ帳12種]

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**