2020年9月号 VOL.65 (1)

おかげ様で、創業86年

いつもありがとうございます

オリジナルキャラク



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





√売上げUPプ

不利な立地を克服する基本の考え方 駅から遠いお店はどうやって流行らせる?

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33」。



店舗運営に大きな影響を及ぼす要因 のひとつに、「立地」があります。駅か ら徒歩20分といったような、車でないと 行きにくい店舗や、人通りの少ない場所にあ

るお店にとっては、立地のデメリットを克服することが集客 における最大のテーマとなります。

まずは、自社の業態にどのくらいの商圏があるのかを考えて みましょう。あなたの店舗は、ちょっと遠くても行く価値があ る、というような業態でしょうか?

コンビニであれば、わざわざ5km先のお店には行きませんよ ね。徒歩1分のお店よりも車で20分のお店に行くことはある

ブランド力や強力な商品があれば、「遠くてもあのお店まで いきたい!」というケースもあるでしょう。ですが、やはり高い 頻度で通ってくださるのは近所の方々です。商圏は、ぐるっと 円を描くのではなく、コア商圏とサブ商圏を設定し、二重・三 重の円を描いて考えてみましょう。

また、地域特性も考慮すべきです。駅から遠いとはいえ、それ は住宅街のど真ん中にあるのか、工場地帯にあるのか、産業

道路沿いのロードサイドなのかによっても、戦略が変わって きます。どこからメインとなるお客様が来てくださるのかを考 えなくてはいけません。そのうえで、「わざわざ来てくれるお 店」になることが大事です。

では、遠くても選ばれる店舗をつくるにはどうしたら良いで しょうか。それはもちろん、商品もサービスも、すべてを魅力 あるものにしていくための日々の努力は大前提として、の話 です。実際のところ、一度目の来店は広告によって集客する ことも可能です。重要なのは、二度目の来店をしてくれるかど うか。その成否を決めるカギは、一度目の来店時の「体験」で す。「どうすれば、一度お店に来てくれた人をもう一度来店さ せられるか?」「何かちょっとしたサプライズや気配りで、お 客様の心に残るような体験を提供できないか?」 そういった ことを突き詰めていくことで、「遠いけど、あのお店に行きた いな」と思っていただけるのです。

店舗の商圏、地域特性、そして再来店に向けた作戦などをよ く考え、不利な立地でも集客ができる店舗づくりを実現しま しょう。

ネット通販 こを使っていますか

コピー用紙、封筒、筆記具など事務用 品はネット通販で買ってます。アマゾン

で書籍購入していたので、その流れで事務

用品も買うようになりました。年会費を払えば翌日配達とい う納期の早さもあり十分満足でした。しかし、あるとき封筒 が大量に必要になり、他のネット通販を調べてみると自社ブ ランドの封筒でアマゾンより3割以上安い会社を見つけまし た。それ以来、コピー用紙や封筒など比較的大量に使う事務 用品はその会社で買うようになりました。ただし、3,000円 以上購入しないと送料無料にならなく、納期は3日以上かか るのが難点。そこで在庫をある程度持てばいいとまとめ買い しました。しかし、まとめ買いした封筒が1年以上経ってもほ とんど消費していないのに気づき、安いからといってまとめ 買いをするのは止めようと決断。他の通販サイトを調べてみ ると各社特徴があることが分かりました。個人的な印象では 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。



アマゾンは取扱商品が豊富で年会費を払えば送料無料で翌 日配達だけど値段は若干高い。ヨドバシはアマゾンと比べる と取扱商品は少ないが値段は同じくらい。年会費無しで送料 無料、最短だと当日配送も可能。他にはアマゾンやヨドバシ より単価が安いけど、一定金額以上購入しないと送料無料に ならないところが何社かありました。他にも月で一括支払い が可能なところもあります。欲しいときに直ぐに手に入るか、 年間消費量が多いものであればまとめ買いで大幅コスト削減 できるか、月でまとめて支払いできるかなど、ネット通販会社 の選択で変わってきます。今使っているネット通販会社を何と なく選んでいたら、価格、送料、納期、支払い条件などで総合 的に購入先を再検討してみてはいかがですか。

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。 2020年9月号 VOL.65 (2)



印刷办》

オピニオン記事やツイートは 一気に知名度を上げてくれる可能性がある

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 521他がある。



「オピニオン記事」や「オピニオンツ イート」は何らかの話題なニュース、報 道、事件、出来事があった時にネット上で

公開する「記事」や「ツイート」です。

とくに自社に関連する分野のニュースに対して「関係者として こう思う」という意見を表明するような形です。ちなみにオピ ニオンというのは「主張、意見」などと和訳されております。 例えば飲食店を経営していたとして、「コロナウィルスの影響 でお店を閉める件数が過去最高の〇〇件だった」という ニュースが出た場合、「飲食店を経営する立場」からコラム記 事を自分のブログで投稿したり、自分の意見をTwitterで発信 するなどです。

このようなオピニオン記事は世間で話題になっているという 観点と、話題になっている業界の中の人の意見を知れるとい う観点から、非常に話題になりやすく、インターネット上で拡 散されやすいです。

専門家の中でも、このようなオピニオン記事やツイートをたく さんしていることで有名になっている人もいます。ですので自 分自身や、自社をブランディングしたり、SNSでの影響力を増 すには、お金もかからず、非常に魅力的な手法です。ただし、 その反面、「炎上」のリスクもあります。

炎上は怖がるものではなく、基本的に真摯に向き合っていれ ば問題ないのですが「道徳的に受け入れづらい」「差別的な発 言」「意見が分かれている場合、一方を非難している」「根拠が ないのに言い切っている」というように「ツッコミどころのあ る意見」を投稿やツイートしてしまうと、炎上するリスクが増 えてしまいます。

オピニオン記事やツイートは、ブランディング、集客、SNSの 影響力を増すには魅力的な方法ですので、実践をしてもらい たいですが、炎上リスクを徹底的に排除しながら進めるよう にしましょう。

自分の分身が必要?!

最近、自社の商品で社長本という小冊 子を作成しております。

それは社長の想いや今までしてきたことを 相手にわかりやすく伝えることができるA5サイズ32ページ の10分ほどで読めてしまう最強の印刷物です。この小冊子が なぜ必要かというと今、YouTubeの動画やいろんなSNSを 使ったりネットでの発信の仕方がよくありますが、あえて小冊 子という印刷物にして、それを渡すことで、そこの社長のブラ ンディングのお手伝いが出来て名刺では表現できないなかな か想いが伝わらないものを手軽に渡すことが出来ます。例え ば、想いを伝えないといけない士業の方や簡単には理解して もらえないようなコンサルティングの方などはなかなかチラ シやパンフレットを渡すだけでは自分の想いが伝えることが できないですが、こういった小冊子で文章の中にしっかりと自 分が今まで経験してきたノウハウや今後お客様にどういった

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。



ことを提供できるかなどを伝えることが出来てそれが営業活 動になって自分の分身が出来ることにより、相手の決済者の 方に早く会えたり、合わなくてもその小冊子を読んでもらうこ とで想いが伝わるという流れを作ることができるという意味 では最強のツールになります。

もちろんネットやSNSや動画の役割も必要ですが印刷物の 良さっていうのは手元に残すことが出来たり、相手に形として 渡すことが出来る、それを手に取ると中身を読んでしまい、中 を見ることで理解して頂けます。さらにそういった本を作って いることで相手に良い印象を残ることが出来るというブラン ディングにも繋がるのでチャンスが必ず増えます。今のコロナ の営業により営業活動や商談が出来にくくなっている中、こう いった自分の分身になる印刷物を作成することが必要ではな いでしょうか?

★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。https://ko-nan.co.jp/

今月の… 晃南印刷 最新NEWS!

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。

2

10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23

1 2 3

8 9 10

4 15 16 17

1 22 23 24

⊠clue@ko-nan.co.jp

壁掛けカレンダ-

B3 文字月表

お問い合わせはお氣軽に。

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

晃南印刷株式会社



卓上カレンダー

ապարկակո