

月刊商売繁盛のツボ

いろいろな場面で活用できます！

① 新規取引先に継続訪問する 営業ツールとして

「商売繁盛のツボ」は毎月お届けしますので、継続的な訪問が可能となります。継続的な訪問をすれば…新規受注の可能性が高まるのは間違いません！

② 既存客をフォローし、リピート注文増大！

新規受注よりも大切なものが既存客のリピート注文です。しかし、仕事が途切れると訪問しなくなる営業マンが少なくありません。だから、いつの間にか仕事が減っていく…これを解決するために「商売繁盛のツボ」をご活用ください。

③ ちょっと嬉しい+αのサービスとして

「毎日忙しくてなかなか訪問できない…」という場合は、郵送・メール・FAXでお届けしてみませんか？ライバル他社にはない「ちょっと嬉しいサービス」として、御社の付加価値を高めることができます。また、毎月送る請求書に同封するアイデアもあります。お客様に喜ばれると間違いません。

※メールで送れるようにPDFデータもご用意しております。

先着 全国200社限定！

※エリア制度(市・郡等で一社)を採用しています。

同サービスでは、近隣エリアでの重複配布を避けるために、エリア制度を採用しています。



～わたしが推薦します！～



「商売繁盛のツボ」は良いですね。印刷会社の営業マンにとって、非常に心強いツールになると思います。内容も販売促進系のコンテンツが多いので、印刷会社にピッタリです。こんな営業ツールを待っていました！

販促花子・平林印刷株式会社 代表取締役 平林 満



クライアント様にとって大変貴重な情報源になりそうですね。2つの営業ツールで毎月2回訪問できるわけですから、これをしっかり使いこなせば、受注面でも良い結果が出ると思います。

コスモプリント株式会社 常務取締役 丸山 靖雄



実は、印刷業界にとって最も重要なのがリピート注文です。しかし、しっかりとフォローの仕組みができるていないとリピート注文が減ってしまいます。その点、この商品は良いですね。これでフォローの仕組みが構築できるでしょう。

BEST PRINT・株式会社五色 代表取締役 田仲 達郎

よくあるご質問

Q どのような形で手元に届くのですか？

A 每月20日前後に、Illustratorデータ(CS3)・PDFデータが入ったCDと出力見本1部を宅配便でお届けします。

Q おすすめの「配り方」はありますか？

A 最も効果的な配り方は印刷してお届けすることですが、お客様によって配り方を変えてもいいでしょう。特に大切なお客様には印刷物を、その他のお客様にはメールやFAXで送るなど。何より大切なことは定期接触です。

Q 契約の内容は？また、お支払い方法を教えてください。

A 「月刊 商売繁盛しんぶん」は1年契約となります。また、お支払い方法は、一年間117,600円(送料込・税別・振込料ご負担)の一括払いとなります。

お問い合わせ

ご質問やご相談などありましたら、お気軽にお問い合わせください。
▶▶✉ tsubo@kobundo.co.jp

お申し込み

下記項目にご記入いただき、FAX送信してください。
担当より折り返しご連絡を差し上げます。

「月刊 商売繁盛のツボ」を申し込みます。

会社名	担当者名
住所	電話番号
E-mail	FAX



FAX
24時間受付

052-331-4120

KBD×Our Pri

企画・販売：アワプリメディアジャパン株式会社 〒656-0121 兵庫県南あわじ市山添168-5 TEL 0799-45-1323
販売提携：株式会社 光文堂 本店 〒460-0022 愛知県名古屋市中区金山二丁目15番18号 TEL 052-331-4111

「定期接触」&「お役立ち情報の提供」で、 新規集客！しませんか？

わたしが推薦します！

販促花子・平林印刷株式会社
平林 満



手軽に編集できる 営業ツール

全国200社限定！

※エリア制度(市・郡等で一社)を採用しています。

△これだけ揃って…!
1ヶ月あたり 9,800円
(税別)
お支払いは一年分117,600円(税別)となります

月刊商売繁盛のツボ

特典01 マーケティング調査報告書

特典02 面白い販促ツール集

12月29日(月)までの
お申し込み特典！



期間内にお申し込みいただいた方全員に
「商売繁盛のツボ」執筆者、米満和彦氏の著書
「不景気でも儲かり続ける店がしていること」
をもれなく無料プレゼントいたします！



見込み客や既存客にプレゼントして受注アップ!



○○○○印刷株式会社の

8
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経緯をお送りしております

発行:○○○○印刷株式会社 〒0000-0000 ○○県○市○○1-2-3 担当:鈴木たろう

販売促進

120円程度の無駄な経費で、 店舗を増やす方法

「なかなか売上が上がらないなー」
あるいは「酒屋店主たまに来客をして貰いました。基本的に、飲食は来客するお客様を持ち得るもの。これをなんとか収益化することにはできないのか?」とおもいます。そこで、あなたは「業者」に連絡を試みます。

そこであなたは「酒屋店主たまに来客していただけたので、非常に嬉しいです」と紹介します。

まず、店舗の企画をリトロップし、それぞれの会社専用の「法人カード」をづくり、これを社員さんに配布する作業です。基盤となる法人カードは、会員登録の際に、氏名・年齢・性別・日付で登録する会員名をプリントで印字して持して下さい。しかし、済みあがる業者はあまりいません。なぜなら、店舗を置いていくのがいいのです。しかし、自分で「店舗を置いていくのがいい」ではなく、「店舗はいいが、業者にはまだない」と感じています。そこで、日々の女性に「後日、法人カードのことを忘れないでください」と連絡し、翌日の女性に「後日、法人カードのことを忘れないでください」と連絡して、最後に「社員票を置いて帰ります。その日はそれだけ」そして数日

後、紹介された担当者に電話をかけて、訪問説明の回数を調整。訪問回数は、にあらかじめ社員数分の会員一人につき、右側の表を参考して決めてください。

ここで「社員数分のカードを購入して、業者が受け入れられないから」とは違うのです? どうしたくなる? それは、印刷したカードが無駄になってしまします。しかし、普段は「業者になんでもOK」なのです。基盤となる法人カードは上記で印字している1枚の回数は40枚程度であります。個人社員30名の会社で、も、無駄となる経費は120円程度になりますから、既に、会社名が記されたカードを運用することで、この企画を受け入れられた業者が続出しました! しかも、法人カードの費用は「生ビル構造」と「5%割引」。その後、カードを手に来店するお客様が多く、大幅な売上アップが実現しました。

業者「なるほど!」で終わらせるのではなく、真剣真剣をつくることで提案の成功率をあげることができます。

経費削減

コピー用紙の裏は使うな! ~コスト削減の真実~

年間80回以上講演をする中で、会場ごとに書類で「皆さんの手中にコピー用紙の裏面を書いてある手順を教えてください」と言うと、通常の時で3~4割、多い時に6~7割の方が手を挙げます。その理由から社会を抱いて、「それで、年間いくらの無駄金を出しています?」と尋ねると、経営者の方の殆んどが「今まで貰った金額を払ふ方は一人もいませんでした」と。コピー用紙の裏で使っている乳アルコール剤などで、表面が白く、裏面が黒くなっていますが、これが「コスト削減」という「のり」であるではありませんか? つまり、コスト削減=「のり」削減であるのは「コピー用紙の裏面を乳アルコール剤体が自ら」になってしまったのです。裏紙を買ってくることは見習いをあります。

大事なことは、コピー=プリンタ一代がかかるいる事実

連ってコピー=複合機の時代=紙の代りに対応して3~5円)を考えてもその効果は薄弱です。さらには、裏表がわからなくなってしまう結果、未だ問題の問題を考えとなおなります。

大事なことは、コピー=プリンタ一代がかかるいる事実

「売上げアップのために新規受注をしているけれど、なかなか良い効果が得られない…」そんな悩みを抱えている印刷会社経営者に朗報です。**アレンジ自由! 営業ツール「商売繁盛のツボ」を活用して、新規受注増を目標にしませんか?**

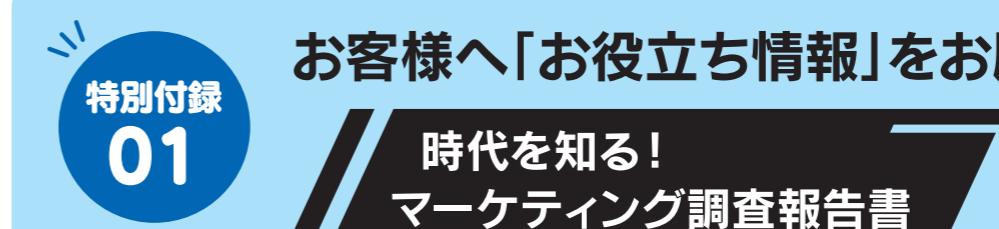
そもそも、なぜ営業マンは新規受注を苦手としているのでしょうか？その答えは… **継続訪問できないから**。訪問1～2回目あたりは自社商品の説明をするものの、3回目あたりから「話すネタ」がなくなります。根性で訪問し続けても、会話のきっかけがないから気まずい雰囲気になり、少しずつ足が遠のいていく…。これを繰り返している営業マンが多いのです。はっきりいって、受注の見込みがない営業活動は人件費の無駄です。

コンテンツは各業界のスペシャリストが執筆しているので、内容も保証付き！



全国の中小企業経営者が最も興味のある「販売促進・経費削減・WEB販促・印刷」をテーマに、各界のスペシャリストが「一話完結型」でわかりやすい有益なコンテンツを執筆。もちろん、当サービスでしか手に入らないコンテンツです。

お客様へ「お役立ち情報」をお届けしませんか？



時代を知る！ マーケティング調査報告書

消費者のみなさまの本音を調査しました・シリーズ

例えば「こんな美容室に行きたい！」「こんな広告に思わず反応した！」など、毎月1つのテーマで**消費者アンケート**を行ない、その中から有益な「消費者の声」を集めてレポート化いたします。こちらも、「商売繁盛のツボ」同様、**営業ツール**としてお使いいただけます。

仮に「こんな美容室に行きたい！」というテーマの場合、美容室経営者にプレゼントするのはもちろんですが、**それ以外の業種の経営者**にプレゼントすることもおすすめします。理由は、異業種のマーケティング調査は非常に役立つからです。同業種の繁盛ノウハウだけでは発想に限界が生じてしまいますが、異業種のノウハウを知ることで、**今までにはない発想（アイデア）**が生まれる可能性があります。そこから売上げアップや新事業の可能性も…！？

調査・編集・発行元は御社の社名に書き換えてご活用ください。きっと、多くの経営者に喜ばれるはずです。



スタッフさんのスキルアップや制作のヒントに！

日本全国から厳選しました！



全国から厳選した**面白い販促ツール**(チラシやDM、看板など)を毎月10個、ワンポイントアドバイス付きでお届けいたします。アドバイスは、販売促進の第一人者である米満和彦氏が担当。**読むだけでも販売促進のスキルが上がる効果**があります。社内に複数のスタッフがいる場合は毎月閲覧形式で読んでいただくことで、「**売れる広告のコツ**」を掴めるようになります。

それ以外に、受注案件を制作する際のヒントとしてもご活用いただけます。ゼロから「売れる広告」をつくることは難しいですが、このような見本集があれば、各ツールの魅力的な要素を組み合わせることで、さらに魅力的な広告をつくることができるでしょう。実際に効果があった広告の良いとこ取りですから当然ですよね。**会社全体のスキルアップ**にご活用ください。

※本誌の無断配布は禁じられています。閲覧のみでご利用ください。