

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: 淡路印刷株式会社 〒656-0121 兵庫県南あわじ市山添168-5

販売促進

約120円の無駄な経費で、来店客を増やす方法

株式会社ザッツ 代表取締役
米満 和彦 (よねみつ かずひこ)
美容室・飲食店などの中小店舗・中小企業の販売促進支援を行なう。「ニュースレター販促術」など著書多数。



「なかなか売上げが上がらないな〜」ある居酒屋店主がため息をついて言いました。基本的に、飲食店は来店するお客様を待つ**待ちの営業**。これをなんとか**攻めの営業**をすることはできないのか? そこで店主は、**法人営業**を決意します。そこで行なった居酒屋店主のアイデアが秀逸でしたので、具体的に紹介します。

まず、店周辺の企業をリストアップし、それぞれの会社専用の「**法人カード**」をつくり、これを社員さんに配布する作戦です。基盤となる法人カードは知人のデザイナーに依頼し、大量に印刷。そして、日々訪問する会社名を店のプリンターで印字して持参していきます。しかし、飛び込み営業ではまともに話を聞いてくれないので、店主は工夫しました。まず最初に一度訪問し、受付の女性に「後日、法人カードの提案をしたいのですが、どなたに話をすればよろしいですか?」と質問し、最後に**社員数**を聞いて帰ります。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、訪問説明の日程を調整。訪問当日には、あらかじめ社員数分の法人カードに会社名を印刷して訪問・説明します。

ここで「社員数分のカードを持参して、提案が受け入れられなかったらどうするの?」と感じた方もいるでしょう。もちろん、提案が受け入れられなかった場合は、印刷したカードが無駄になってしまいます。しかし、答えは**無駄になってもOK**なのです。基盤となる法人カードは大量に印刷しているため、1枚の印刷経費は4円程度。仮に、社員数30名の会社でも、無駄になる経費は120円程度だからです。逆に、既に会社名が印字されたカードを提示されることで、この企画を受け入れる企業が続出しました! ちなみに、法人カードの特典は「生ビール増量」と「5%割引」。その後、カードを手に来店するお客様が増え、大幅な売上げアップが実現しました。

提案を「単なる提案」で終わらせるのではなく、既成事実をつくることで提案の成功率をあげることができるのです。

経費削減

コピー用紙の裏は使うな! ~コスト削減の真実~

コスト&エネルギー・マネジメントコンサルタント
村井 哲之 (むらい てつゆき)
コスト削減総合研究所(環境経営戦略総研)元代表取締役。「コスト削減の教科書」など著書多数。



年間80回以上講演をする中で、会場ごとに冒頭で「皆さんの中で**コピー用紙の裏紙**を使っている方は手を挙げてください」と言うと、少ない時で3~4割、多い時には6~7割の方が手を挙げます。その中から1社の方を指名して、「それで、年間いくらの削減金額になっていますか?」と尋ねると、経営者の方を含めて今日まできちんと金額を答えた方は一人もいませんでした。コピー用紙の裏を使っているからコスト削減ができていと思い込んでいる方々がなんと多いことか!

つまり、コスト削減という「目的」の「手段」であるはずの「コピー用紙の裏紙再利用」自体が「目的」になってしまっているのです。また、裏紙を使うことにも問題があります。**表裏を間違えてコピーした場合の再コピー代**(紙の数十銭に対して3~5円)を考えてもその効果は疑問です。さらに、表裏がわからなくなって起こる**処理・未処理の問題**を考えるとなおさら。大事なことは、まず、**コピーやプリンター代がかさんでいる原**

因を追究することです。会議資料に使われるコピーが問題なら、資料は一議案A4一枚にしたり、事前に資料を回覧するなど。ある企業では、議案資料は事前に回覧することを徹底し、コピー機そのものの台数を減らしました。裏紙の再利用よりもコピーやプリント自体を減らすことが大事なのです。パワーポイントの使用がプリントコスト増の原因と考えたある自動車メーカーは全社に「**パワポ禁止令**」を出しました。

さらに大事なことは、原点に帰って、コピーやプリンターそのものが必要なのかを考えてみることです。昔、カラーコピーはありませんでした。その時代に今ほど無駄なカラーコピーをしていたでしょうか? ある設計製図会社ではオフィスからプリンターを無くしました。必要なデータはメモリーに入れて近くのキンコーズに走るそうです。

裏紙を使うより、コピーの枚数そのものを減らすこと。さらに、コピー機そのものの存在を見直すこと。つまり、原点に帰り「本当に必要?」とリ・シンクすることこそ大事なのです。



facebookは、基本設定とプロフィール写真が重要！

WEB販促において、facebookを有効活用すると**高い販促効果**が得られます。そこで今回は、下準備として、2つの重要なポイントについて説明します。

●プロフィール設定

プロフィールの設定は、facebookを活用する上でとても大切な下準備です。**履歴書**を思い出してください。履歴書に写真がなかったり、学歴や職歴が不十分だったり、自己PRが記載されていなかったら、書類審査で落とされてしまいますよね。これと同じように、facebookをビジネスで活用するためには、履歴書(プロフィール)をしっかり設定してください。職歴、学歴、自己紹介、この欄をしっかりと埋めましょう。また、格好をつけることなく、あなた自身の言葉で自分の思いを書くと、あなたの人柄が出てきます。

このプロフィールは**公開範囲**を設定できますが、ビジネスで活用する場合は、しっかりと情報公開しましょう。

株式会社エスクリエイト 代表取締役
石川 雅章 (いしかわ まさあき)
SNSを活用した、O2Oコンサルティングを行なう。クールジャパンの一環、もえしよくプロジェクトを全国展開中。



●プロフィール写真

特に個人アカウントの場合は、プロフィール写真が一番重要なポイントとなります。営業マンや、お見合いなど、相手に対する第一印象はそのほとんどが**見た目**で決まります。ビジネスで新たな交流を求める方は、なるべくプロのカメラマンに撮影してもらうことをおすすめします。**正面を向いた笑顔の写真**が、第一印象で好感を得られ、その後の交流にもつながります。また、プロフィール写真がしっかりしていると、お仕事の相談をされることが多くなります。

さらに、プロフィール写真はfacebookで対話をする際、**小さなアイコン**になります。名前と写真のセットで表示されるため、多くの人に覚えてもらい、印象づける大切な要因となります。下を向いていたり、イラストだったり、犬や猫などのアイコンはなるべく避けましょう。

facebookを販売促進に活用する場合はまず、**魅力的なプロフィールとプロフィール写真**を掲載しましょう。



印刷物の力を知っていますか？ 印刷物の力で売上げアップ！

印刷物に**力**があることをご存知ですか？例えば、近所に美味しそうなお店が開店すると書いてある新聞折込チラシを見て、思わず家族でそのお店に行った経験はありませんか？それは明らかに**チラシという印刷物の力**です。チラシを見なければきっとそのお店に並ぶことはなかったはずです。これは一例ですが、**実は、私たちはいろんなシーンで印刷物によって影響を受けているのです**。…しかし、残念ながら、今は昔ほどの力があるわけではありません。それにはいろいろな要因があります。例えば、情報が少なかった昔に比べて、今は世の中に情報が溢れすぎていて、何か特徴がないと目に止まらなくなっています。また、携帯電話やインターネットなど、印刷物以外の媒体が登場し、印刷物を目にする機会が減っていることも挙げられます。そのような状況でだんだん印刷物の力が薄れているのが現状です。

しかし、やり方次第、見せ方次第で**効果を高める方法**はまだ

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。



たくさんあります。あなたの会社も多くの印刷物によって営業活動や販促・広告活動をしていることと思います。その印刷物は効果を発揮していますか？発揮していない場合、力を高めるためには今までと同じ作り方や考え方ではダメです。実は、印刷物の力を高めるには**5つの方法**があるのです。

- ①誰に行動を起こしてもらいたいのかを**しっかり考える**
- ②その人が見た瞬間に**目が止まる分かりやすいキャッチコピー**を絞り出す(例: こんな〇〇見たことない)
- ③見て分かる部分とじっくり読ませる部分を**しっかり分ける**
- ④言いたいことは**3つまでに絞る**
- ⑤見た方だけのお得な**特典を付ける**(例: 今ならモニター有)とにかくこれを心掛けるだけで劇的にお客様の行動が変わっていきます。

今おつきあいのある印刷会社に相談してみてください。きっと一緒に考えてくれるはずですよ。まず、そこから始めてみませんか？

2月の… 淡路印刷 最新NEWS!

いつも淡路印刷をご愛顧いただきありがとうございます。

今月はセミナーを1つ開催いたしますのでぜひ足をお運び下さいませ。

●2月25日(水) 第3回「持続化補助金セミナー」 講師/社労士 三宅 直氏 場所/洲本市文化体育館 時間/14:30~16:30

2015年1月9日に、平成26年度補正予算で持続化補助金が閣議決定されました。本年度も中小企業に向けた、持続化補助金が出てまいります。どのような補助金が簡単に説明しますと、販路開拓などの取り組みに対して、最大50万円(補助対象経費の2/3)の補助金を返却不要で受けられるといった内容です。この補助金は売上につながる、販促ツールの作成などにピッタリの補助金と言われています。

2014年度は1万件が採用され、申請された事業者様は1/3のみ自己負担という低コストで販売促進などの取り組みを行うことができました。社労士の先生と一緒に半日で申請書を作るセミナーを開催いたしますので、宜しければご参加頂ければと考えております。ぜひ、セミナーにご参加いただき補助金を活用して頂きたいと思っております。

詳しくはHPをご覧ください。検索

淡路印刷



☎0799-45-1323

✉info@awapri.com