

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



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。



「わかりやすい商品」で、 売上げアップを目指そう!

販促活動を行なう際に、必ず準備(意識)していただきたいことがあります。

それは「わかりやすい商品」をつくること。

ある住宅リフォーム会社では、様々なリフォーム商材を「安心バック価格」として打ち出して人気を集めています。「安心バック価格」とは、長さ1メートル単位で一律料金化したわかりやすい工事サービス。店頭にはリフォーム商材が並び、**わざわざスタッフに尋ねなくても、おおよその費用が把握できます。**ちなみに、一般的なリフォーム会社では見積りを出す会社がほとんどです。しかし、消費者にとっては、一度問い合わせをするとしつこく営業されるのでは?と感じて、なかなか気軽に相談することができません。

一方、「安心バック価格」なら、わざわざスタッフに問い合わせることなく、店頭でおおよその費用を理解できます。結果、同社の売上げは右肩上がりで行っているそうです。

同じような事例は他の業界でも生まれています。飲食業界の

280円均一店などはその代表的な事例といえるでしょう。また、**1時間1,500円で「食べ飲み放題」**を打ち出し、人気を集めているお店もあります。注文した商品が**価格**で決まるのではなく**時間**で決まるのです。例えば、嫌いな上司から誘われた際、制限時間があることで利用しやすいという意見もあるそうです(笑)。

実際、世の中には、「わかりにくい商品」が少なくありません。特に、価格面においては複雑なものが多いですね。しかし、その業界では今までそれが「当たり前」なので、そこに疑問を持つ人はいなかったのでしょう。でも、それは販売者の勝手な理屈です。**消費者にとっては、「わかりにくい商品」ほど購入しづらいものはありません。**

また、もしあなたの業界の商品が、わかりにくいのであればチャンスです。「わかりやすい商品」をつくるためには、それ相当の苦労があるかもしれませんが、まわりが全てわかりにくい状況なので、**小さな革命**が実現するかもしれませんよ。



コスト削減はお客様のために ~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
略研)元代表取締役。「コスト削減の
教科書」など著書多数。



ある地方の中堅成形メーカーの話です。作っている製品は多岐に渡り、分野ごとの売れ筋商品に的を絞って、大手住設

メーカーと**激しい価格競争**を繰り返していました。ではなぜ、収益基盤の弱い、従業員200人足らずの地方メーカーが、大手に伍して、収益を拡大させることができているのか?

この会社のドアは、そのほとんどが「**押す**」方式です。スライド式は「**閉める**」という余計な作業が発生し、ドアノブがあると摩擦するからです。

さらに、蛍光灯の紐には**名札**が付いています。会議は就業時間内、その前に決裁希望事項と理由を書いた**1枚の回覧**が参加者の間をきちんと回り、極めて短時間で終わります。結果、全社の残業がほぼゼロになり、組織として**大幅なコスト削減力**をつけたのです。

そして、そこから生まれた利益を、まずはお客様である住設会社や工務店のために使いました。鉄・樹脂・特殊ボックスな

どです。大手メーカーは10種類以下の売れ筋に集中してコスト競争を仕掛けてきました。これに対して、あえて**ラインアップの充実**に振り向け、月に数台しか売れないものを含めて100種類以上を揃えました。結果、欲しいタイプの商品が必ずワンストップで揃うことからお客様の支持を得て、売上げが大幅に伸び、工場の生産性がさらに上がりました。

会社は増収を実現し、残業ゼロでも他の工場よりはるかに高い給与が払えるようになり、休暇も増え、人も辞めなくなったため採用経費が抑えられました。さらに、**社員からのアイデアを500円で買い取る制度**を創りました。その数は毎月1,000件以上。毎回、「目から鱗」の削減提案が尽きません。

このように、コスト削減は、お客様に良い商品・サービスを届けることでずっとお客様であり続けてもらうためにやっていると、必ず、それは利益として還ってくるものなのです。お客様のため、関わる人のために、この素晴らしい経営資源のひとつである「**コスト削減**」を追求していきましょう!



SNSを活用した 個人ブランディング法

株式会社エグゼクション 代表取締役
磯部 一郎 (いそべ いちろう)
情報共有と可視化によるITを活用した
業務改善を行なう。EvernoteBusiness
認定コンサルタント。



今回はSNSを活用した個人ブランディングの方法をご紹介します。ご自身の専門家としての印象(個人ブランド)をSNSで繋がる友人・知人に伝える方法です。個人ブランドを築くと相談が生まれやすくなります。SNSの人脈を宝の持ち腐れとせず、最大限活かしましょう!

例えば、職業が「ITコンサルタント」の場合、周囲は「システム関連の仕事」や「IT関係」といったように、漠然とした認識を持っていることがほとんどです。このような状態では、友人・知人が「社内ポータルサイトについて知りたい!」といったような具体的なニーズを持っていたとしても、SNSを通じてわざわざ相談しません。一方、具体的な活動や専門家としての分野をSNSを通じて友人・知人に明確に認識してもらえれば、困ったときに思い出してもらえます。思い出すことを「想起」といいます。SNSを通じて想起してもらえれば、自然と商機は増えていきます。

SNS経由で想起してもらうには、専門家として世界中から集めた関連するニュースを紹介することです。世界中から集めるといっても、実際に世界中を飛び回る必要はありません。インターネットで記事を探し、紹介すればいいのです。これを「キュレーション」と言います。キュレーションとは、情報を収集し、加筆・まとめ・つなぎ合わせ、新しい価値を持たせて再発信することです。以前では受け売りとならされた行動も、情報過多の現在では立派な付加価値行動となります。専門家が薦める記事は、興味がある人にとっては一見の価値があるし、全てのニュースを自分で見ることが出来ないからです。だから、ぜひ、facebookやTwitter、LINEなどでキュレーションしてください。ただし、専門家が発信する情報はSNS上で人気が出づらいため、「いいね!」などの反響はあまり見込めません。気にせず長い目でやり続けることが重要となります。忘れた頃に意外な人からこっそりとメッセージが送られてくるようになるかもしれませんよ。



名刺を作成時に心掛ける 大事な10カ条

感動社楽通 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。



よく名刺のセミナーをすることがあるのですが、その時必ず皆様に聞くことがあります。「今の名刺を気に入っていますか?」という質問です。この質問に対して手を挙げる人はほとんどいません。いろんな場所で聞くようにしていますが、ほとんどの方が気に入っていない名刺を渡しているようです。これに違和感を感じるのは私だけでしょうか? ビジネスの世界で初めて会う方と最初に行なう行為は「名刺交換」です。これは全国どのような企業でも同じです。まず考えてほしいのは、この「名刺交換」というシーンをあなたはどれくらい重要だと考えているかです。気に入っていない名刺を渡しているほとんどの人は、あまり重要だと考えていないことがわかりますよね。私は会社を立ち上げてから最も力を入れてきたのが、この「名刺交換」であり、名刺にはとことんこだわってきました。名刺のおかげで、たくさんのお客様と出会うことが出来ました。

ここで私が考える、名刺を作成するときに心掛ける大事な10カ条をお伝えします。(少しでも参考になれば幸いです)

- 1.作成する時に1時間以上は自分で考える
- 2.何の仕事をしているかすぐにわかる名刺にする
- 3.自慢できる内容を3つは入れる
- 4.渡した時に相手から名刺のことでほめられる名刺
- 5.名刺は自分の分身だと考えて作成する
- 6.自分が気に入る名刺を作成する
- 7.本気で名刺で仕事を受注しようと考えて作成する
- 8.作成するときは一カ所だけでもいいので変更する
- 9.名刺入れにもこだわる
- 10.名刺を2種類以上持つ(渡すシーンで変える)

ここまで考えて作れば、きっと今より劇的に良い名刺になります。作る時に必ず渡すシーンをイメージして作成してください。目指すのは「あの〇〇の名刺の〇〇さん」と次に会った時に言ってもらえる、そんな名刺を是非作成してください。

7月の… 淡路印刷 ご案内

7月・8月の求人チラシ は、7月11日(土)・25日(土)、8月8日(土)・22日(土) 発行です。

早くも6月を過ぎ、一年の半分がすぎました。これからは夏に向かってイベントが増えますね。最近はお客様から、Tシャツやポロシャツ、またはジャンパーのプリントや刺繍のお仕事を時々承ります。印刷以外の色々な素材のお仕事もしていますので、何か困ったことがありましたら、お気軽にご連絡くださいませ!!



詳しくはHPをご覧ください。

淡路印刷

☎ 0799-45-1323

✉ info@awapri.com