

# 販促成功通信

復刊  
第2号  
通算23号

ネット、DMだけでなく、ゲームやブログ、アフィリエイトなど新しい販促ノウハウがどんどん出てきます。しかし、惑わされることはありません。媒体は新しくても、相手は人間。基本を押さえて、顧客のハートをしっかりつかみましょう！

## 朝晩はかなり冷え冷えしてきましたね。風邪などお召しにならずに、元気で冬のお支度を！

ご無沙汰いたしております。

前は 6 月下旬に発行させていただきましたので、はや4ヶ月が経過しました。異常に暑かった今年の夏も終わり、朝夕はだいぶひんやりしてきました。マフラーをして通勤している人の姿も当たり前になりましたが、いかがお過ごしでしょうか。

さて、前回のこの「販促成功通信 22号」をお届けしてから、ほぼ4ヶ月半ぶり。本当は毎月お届けしたいと思っていたのですが、前回お届けしたあと、いろいろ相談などをお受けして、大変忙しくなってしまう、原稿を書く暇がなくなってしまうのです。結局、作り始めてから3ヶ月間にわたって、原稿を少しずつ書き続けました…。せっかく書いた原稿も、季節が変わり、お客様の状況も変わり、書き直しにまた時間がかかり…と、まあ、お届けするまでにはお時間がかかってしまったわけです。

さらに、体裁が大幅に変わってしまいました。前回までは、Adobe Illustrator を使って、我が社のメインデザイナーの土田がレイアウトしていたのですが、今回は私が、ワードでちょこちょこレイアウト。文字だらけになったし、手がかかっていない印象になったかも知れませんが、どうかお許し下さい。その代わりに、内容を充実させますから…。



11月に入り、今年もあと2ヶ月を切りました。指が立っているのは、「11月」の意味です！?

## 受注の伸びに陰りが出てきたら、

## 売り込みのない、紙のDMをお勧めします。

営業マンが営業したり、店舗を構えて営業したりなどという業種の場合、インターネットでのマーケティングというのは、ネット通販会社とは違う手法で行う必要がありました。ネットを使った成功事例というのは、ネット通販のものや、全国にショップをもっているような大企業の事例ばかり。そうした事例を見て、「うちの会社は遅れている！」といった感想を持たれたり、「うちもネット通販で、もう一つ柱を作るぞ！」という決断をされる社長さんも多く見られました。

でも、焦る必要は全くありません。

営業マンがおられれば、営業マンが売ればよいのです。店舗があれば、店舗で売ればよいのです。ホームページで売らず、ホームページは情報提供に注力し、お客様を集めるだけに注力すればよいのです。営業マンがおられるのなら、ホームページは興味を持った人を集めるだけにして、あとは営業マンに渡せばよいのです。

とはいえ、ホームページでコンスタントに反応が得られるのは、市場が急成長中で、競合が少ない、などといった場合などに限られますので、やはり他の方法も組み合わせて、販促を実行する必要があります。

店舗があるか、営業マンがあるといった、通信販売ではなく、決まった商圈で営業されておられる業種の方には、ぜひご活用いただきたいのが、従来からある、紙を使った販促です。

紙の販促というのは、すなわち、切手を貼った郵便で、印刷物を送る形式の、いわゆる「ダイレクトメール(DM)」や、折り込みチラシなどのことです。

なぜ、ITではないのか、といいますと、既にお取引がある既存のお客様に、お手紙としてDMをお出しすると、わざわざ案内してくれた、ということで非常に喜ばれるからです。

ただし、内容は、売り込みではなく、情報提供に徹したものにしてください。DMと言わずに、「会報」といった方が適切かも知れません。売り手の会社の個人のネタや、お客様の最新情報などを楽しく載せるのです…。この会報には、絶対に売り込みをはいけません。

次に、新商品のご案内や、募集などの告知物、つまり、売りたいものの情報をサブの情報として入れて下さい。おまけの様に入れるのです。このように、メインのものに売り込みをせずに、サブのものに売り込みをした方が、明らかに成約率が上がります。それは、お客様が、「ああ、情報を届けてくれたついでに、チラシを封入したのだな」と、思っただくことが大切だからです。

売り込みだけのチラシが送られてきても、すぐに捨てられて終わりです。でも、売り込みがない「情報だけの手紙」だと、お客様はきちんと読んで下さるものなのです。

送り先の社名と名前がきちんと入っている場合は、紙のDMは、確実に届けることができます。また、情報量も電子メールに比べれば、圧倒的に多くを一度に届けることもできてしまいます。

もちろん、いままでの販促や営業方法をすべてやめることをお勧めしてはおりません。顧客との絆が薄くなってきたなと思ったり、ネットの集客の伸びが見られなくなったのなら、それまでの販促や営業手法はそのままに、紙のDM、それも、売り込みをしないDMを出してみてもいいでしょうか！必ず何らかの反応があり、引き合い増や、成約率アップに貢献すること、請け合いです！

それでは、貴社のますますの受注増、売上増の実現を、心よりお祈りします！



いつもお読みいただき、ありがとうございます！



紙のDMは効果があるので、いくらネットが普及しても止めるべきではない。なぜなら、情報量が多いし、どこでも読めるからだ

販促成功通信編集長

田上 恭由

(株式会社ワイコム・パブリッシングシステムズ 代表取締役社長)

## お客様の声

今回はお休みします。

## さわやかスタッフ紹介

今月のスタッフ・**深見雅記**（ふかみまさき）

（長崎県杵岐市出身、昭和 46 年生まれ）

システムのサポート、開発依頼案件の工数見積などを担当しています。この仕事に携わって今年で 14 年目になります。お客様からのご依頼を頂き、調査の上、必要であれば担当技術者に連絡を取るなどして仕事を進めています。緊急度が高かったり、再現できない不具合などは大変ですが、障害が解決できたときは、お客様にも喜んでいただけ、やりがいを感じます。

趣味はアルトサックスで、週に一度のレッスンに通っています。高校時代もブラスバンドで 2 年間頑張っていました。通算では 5 年くらいです。好きなサックス奏者は、オランダのキャンディ・ダルファーや、元スクエアの本田雅人です。

これからも、お客様の立場に立った対応を心がけて参ります（談）。



システムサポート担当の深見は、お客様のシステム安定稼働のために頑張っています

## 田上が見聞きした近況情報

今年春から、福岡県中小企業家同友会に入会し、会合に積極的に出席して、たくさんの方とお名刺を交換しました。会社の近くだった方を訪問しました。また、以前から親しくさせていただいている方をお尋ねしてみると、結構新しいことにチャレンジしておられました。そうした動きの情報が、これを読んでいるあなたのお役に立つかもしれません。お問い合わせは、お気軽にどうぞ！ なお、広告ではありません。文責はすべて私にあります（田上）。

## 不動産会社向け HP 公開システムを販売開始 福岡市博多区博多駅前の有限会社スぺック

システム開発業の有限会社スぺック（福岡市博多区博多駅前、岩崎博之社長、092-483-6820）は、10 月 1 日から「不動産情報 Web 更新システム」の販売を開始した。これは、不動産物件の更新を、Web システムの知識がない社員でも簡単に行えるもので、公開もリアルタイムに行うことができる。更新を外部に委託していた場合は、制作コストを大幅に削減できる。既に有限会社ハウジング大手門（福岡市中央区大手門、<http://www.h-otemon.com/>）で稼働を開始している。同社では、「物件情報の更新費用に悩む不動産会社からの相談を受けて開発した。1 社でも多くの不動産会社のコスト削減、物件情報の速報体制完備のお役に立ちたい」（岩崎社長）と話している。

製品の詳細情報：<http://www.spe-c.jp/fudosaninfo.html>



不動産会社の物件更新の業務を大幅に軽減

☆YPS プロデュース☆

## ブライダル MC・レポーター・講師養成スクールを11月にオープン！ 福岡市中央区大名の有限会社セレーノコーポレーション

ブライダル MC、イベント MC、講師派遣業の有限会社セレーノコーポレーション（福岡市中央区大名、山下実笑社長、電話 092-725-4211）は、若手の MC 発掘と育成のために、11月に MC・レポーター養成スクールをオープンする。現在生徒を募集中。同社は 20代から 40代まで、15人ほどの MC、専門学校講師の登録者を抱えているが、引き合い増に対応するため、スタッフを自社で養成する。

同社は、年齢アップに応じた派遣先を確保、希望やスキルに応じて、テレビタレント、ブライダル MC、専門学校講師などにステップアップできるのが大きな特長だ。山下社長は、テレビレポーター、ブライダル MC 等を経て、現職。自らも専門学校で教鞭を執る現役指導者。司会業やテレビレポーターなどになりたい女性のお知り合いがいたら、ご一報を。

詳細情報：<http://www.sereano.com/school.html>



増え続ける派遣スタッフの引き合いに応えるため、自社で養成することにした

☆YPS プロデュース☆

## 輸入純正トナー販売のホームページを開設 迅速一番株式会社

コピー機用海外純正トナー輸入販売の迅速一番株式会社（福岡市中央区御所ヶ谷、丸山修一社長、電話 092-525-3887）は、このほど輸入純正トナーの販売を行うホームページを開設。12月にはリニューアルを行い、より充実したサイトに変身する計画もある。

海外純正トナーとは、国内コピー機メーカーが海外向けに輸出したトナーを海外で買い付けて輸入し、販売するもの。メーカーや型式によるが、国内純正品との実売価格比で最大で 8割以上の価格で購入できるものもある。これにより、6円程度のコピー機カウンター料金が、1円以下となることもある。年に 10万枚印刷する場合、5年間で 250万円以上ものコストダウンができる計算になる。

同社は、これまでヤフーオークションをメインの販路としていたが、さらに顧客の利便性を高め、このトナーを迅速に納品するために、ネットでの販売サイトを独自で立ち上げることにした。ヤフーオークションよりも 5%安く、さらに購入金額の 5%のポイントが付与される。

販売サイト URL <http://www.jinsoku.jp/>



同社の販売ホームページ。型番が決まっている場合は、ヤフオクよりも格段に素早く注文が可能

## 社員 100 人超企業向けのポイント制退職金制度・人事管理システム 株式会社エス・シー・アイ 上妻社長

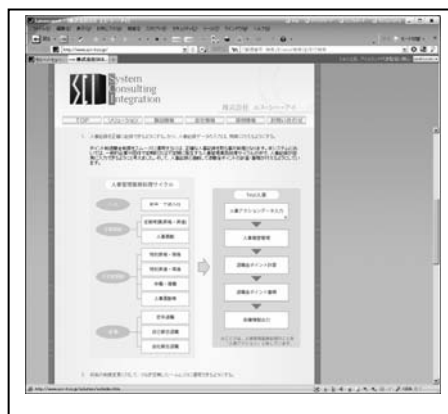
ソフトウェア開発業の株式会社エス・シー・アイ（福岡市博多区博多駅東、上妻浩雄社長）は、2年前より自社で開発、販売している、人事履歴・退職金ポイント管理システム「Yes!人事」の拡販に、今後力

を入れていく。

ポイント制退職金制度を導入したが、エクセルでのポイント管理では、履歴を含めた正確なポイント管理が不可能になった顧客からの要請を請け、2 年前に自社で開発。導入先はまだ4社だが、今後はもっと納品先を増やすことに注力していく。同様の製品は東京都内の数社が発売しているが、同社では「基本機能だけで導入できるのは弊社製品のみで、サポート拠点も福岡。当社ならではの利点をさらに訴求していきたい」(上妻社長)と話している。

社員 300 人程度までは、スタンドアロン版(50 万円)で十分対応可能とのこと。1000 人以上の大企業にも導入実績がある。ポイント制退職金を導入、もしくは導入予定で、社員数 100 人以上の場合は、システム導入で手間が大幅に削減できるとのことだ。

詳細情報：<http://www.sci-it.co.jp/product/yesjinji01.htm>



Excel だと複雑かつ誤りやすいポイント制人事履歴が、単純かつ正確に管理可能。

## 九州の温泉・観光情報月刊リークの公式ホームページサイトを開設 熊本市紺屋町の有限会社データホルダー九州

九州の温泉・観光情報「月刊リーク」を出版している有限会社データホルダー九州(熊本市紺屋町、緒方渉午社長)は、このたびホームページを開設。山口編集長自らが作成するなど、すべてを自社制作。現在は、最新号予告、編集者のブログなどがあり、雑誌に載せられなかった、小話や舞台裏が楽しめる。休日のドライブの行き先に迷ったら、コンビニで「リーク」を。読者層は 40 歳以上に設定されているので、落ち着いた温泉巡りを希望する人にオススメだ。

同誌公式サイト：<http://www15.ocn.ne.jp/~leakweb/>



同誌は温泉情報が充実しており、団塊層、シルバー層に人気。サイトには編集者のブログもあり、グルメ・温泉ファンは要チェックだ

## 2冊目の著書「小さな会社のできる社長」を出版 福岡市中央区大名の有限会社羽山プロジェクトの羽山直臣先生

経営コンサル業、経営関連著述業の羽山直臣先生(福岡市中央区大名、有限会社羽山プロジェクトオフィス代表)は、8月に2冊目の著書「小さな会社のできる社長」(フォレスト出版、1,470円)を出版した。5万部を超えるヒットとなった前作「小さな会社のすごい社長」(同、1,470円)は16社のスゴ腕経営者が登場したが、今回も手本となる経営実績を持った社長14人が登場。竹田陽一先生が提唱するランチェスター経営理論を応用し、成功した実績集として、優れた内容に仕上がっている。経営を少しでもよくしたい社長は、必読の書。

羽山先生のサイト：<http://www.hayama-pro.com/>

フォレスト出版の情報：[http://www.forestpub.co.jp/person\\_detail.cfm?PersonId=218&close=0](http://www.forestpub.co.jp/person_detail.cfm?PersonId=218&close=0)



今回も 14 人の中小企業経営者が登場。竹田陽一先生が提唱する、ランチェスター式経営実践レポート

## 薬効のある温泉を紹介する無料情報誌「湯ったり倶楽部」を創刊 株式会社キューアド

販促企画・印刷業の株式会社キューアド（福岡市博多区博多駅前、末若智子社長）は、このほど薬効のある温泉を専門で紹介する無料情報誌「湯ったり倶楽部」を創刊した。希望者に無料で宅配するほか、関連施設でも配布している。

同誌は同社独自の技術で抗菌印刷されており、情報誌としては全国でも珍しい。「温泉情報が氾濫する中、本物の薬効がある温泉地を厳選して紹介していきたい。抗菌印刷の見本誌ということでもあったが、手応えを感じている。これからも定期的に出していきたい」（末若社長）と、意気込みを語っている。希望者は、郵便番号、住所、氏名、電話番号を

添えて下記のファックス番号まで。同社サイトでは、PDF 版も公開している。FAX 番号：092-411-5117。

同社サイト：[www.q-ad.net](http://www.q-ad.net)



薬効のある温泉を毎号一つ取り上げて特集。抗菌印刷とカラーユニバーサルカラーの見本誌にもなっている。

## ブログ／がみぽんの博多駅前3丁目通信より

[http://blog.livedoor.jp/ytagami7/?blog\\_id=2288695](http://blog.livedoor.jp/ytagami7/?blog_id=2288695)

### にんにくで美味しくいただくカツオのたたき 高知県高知市 JR 高知駅 2 階のレストランなんごく

6 月 28 日。博多発夜行バスで 7:10 高知に着く。ほぼ 20 年ぶり。今日は高知で作業があるのだ。

昨年はNHK大河ドラマが「山内一豊」だったので、時間があれば高知城に行きたかったが、あいにく 13:00 の高速バスで松山に行かないといけないのであえなく断念。駅から 2 キロもないのに残念...

作業は思いの外スムーズに進み、昼食はゆっくり摂れることになった。高知駅の 2 階にある「レストランなんごく」でカツオたたき定食を注文した。

さすがは本場のたたき。厚切りのカツオのたたきに、生にんにくの 슬라이スが乗っていた。博多ではおろし生姜が普通なのでこれは新鮮。午後から松山でお客さんに会うのにもかかわらず、まあいいや！とばかりに、にんにくをたっぷり載せた一切れを口に運ぶ。おお、ニンクスライスはこれほどまでにたたきに合うとは知らなかった。これまでカツオのたたきはショウガと醤油でしか食したことはなかったので、新鮮な味わいだ。



にんにくスライスでいただく鰹のたたきは絶妙の味わい。たたき定食 900 円

家内に話したら、「そう、今度してみるね」。しかし、4ヶ月以上経ったが、まだ家では実現していない。スーパーの刺身パックには、おろしショウガが付いているため、つい にんにくを使うのを忘れてしまうの

だ。

「レストランなんごく」は、駅に併設されている、なんの変哲もない普通の「レストラン」。昭和40年代の雰囲気が残り、やけに懐かしい。高知駅は今区画整理事業が行われており、駅舎の建て替えが進行中。平成20年の夏頃には、このレトロなレストランもなくなるとのこと。残念だ。

高知市駅前町1-21 レストランなんごく 電話：レシート紛失のため不明  
博多駅から夜行バスで9時間15分)

## 野鳥180種類以上が観察されている 福岡市早良区の室見川

先日の日曜日、大相撲秋場所の初日、横綱白鵬に初日から土が付いた日。買い物のため、自宅から室見川の川沿いを歩いていたら、干潮で浅瀬になった川面に、見かけない鳥が多数いたので、あわてて双眼鏡と鳥の図鑑を取りに戻った。

最近では近眼気味で視力が落ちたが、双眼鏡があると、まるで視力が戻ったかのようにはっきり見えて楽しい。

たぶん、カモの仲間だとは思いますが、図鑑で見ても鳥の名前を特定できなかった。全体はグレーで、形はカモ。ちょっと尾が長いので、オナガガモかとも思ったけど、ちょっとちがうカモ(失礼)。

全体が白くて、首が長いダイサギは確認できた。スツと細長くて、かっこいい。

ヤフーで「室見川 野鳥」と検索すると、なんと年間で100種類以上もの野鳥を観察できるとのこと。観察記録を録っている人によると、180種類にも登るそうだ。結構、見たことのない鳥が年中入れ替わりやってくるのだ。100メートルも離れていないのに、全然知らなかった。

もう少し大判の野鳥図鑑が欲しくなった。

●室見川 福岡市早良区と西区の境界を流れる 電話：なし



私がおもっているコンパクトタイプのデジカメでは鳥が写りません。望遠レンズ付き一眼レフデジカメが欲しい!

## たがみの近況報告

こんなことから、あんなことまで・・・書いちゃいます!

11月24日(土)福岡国際マラソンコースでウォーキング大会に出場!

福岡国際マラソン大会の8日前の11月24日(土)、42.195kmのマラソンコースで、ウォーキング大会が開催されます。福岡国際マラソンは昨年第60回を迎え、その記念で始まったもの。今年で2回目の開催。

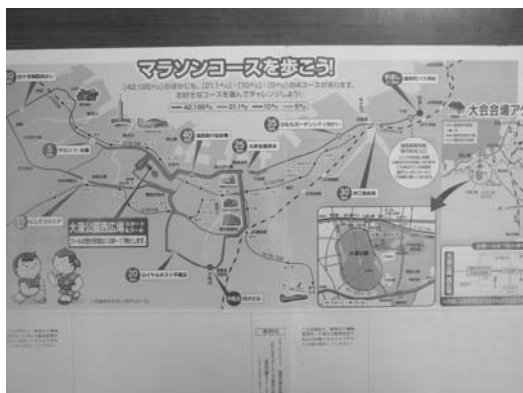
私は昨年の第1回目、社員たちと3人で20キロコースに出場して完歩。息子と家内は10キロを完歩。今年は42.195キロコースに挑戦します。家族全員とスタッフのかよさんと4人でチャレンジします。

私は昨年3月から、ウォーキングにはまっており、15,000歩~20,000歩を目標に毎日歩いていますが、こうした大会は別の楽しみがあります。

昨年は42.195キロコースには2,000人以上もの人が参加。やはりたくさんの人と、一緒にゴールを

目指すのは、ひとりで歩くのとは違う、格別な楽しさがありますね～。

ゴール到着時の達成感は、言葉では表現できません。ただ歩くだけで、歩くことがこんなに楽しいとは、ウォーキングを趣味にするまでは知りませんでした！ 糖尿や痛風などの生活習慣病の予防、また、もうかかってしまった人の再発防止にも、是非オススメです！



なお、出場希望の方は、申込書を私が持っていますので、差し上げます。博多駅の朝日ビル地下 1 階の日本ウォーキング協会福岡支部にも申込書があります。もちろん、当日参加も OK です！ 参加費は大人一人 1,800 円、当日は 2,000 円、子供無料。

最長の 42.195 キロコースは福岡国際マラソンとまったく同一の道程。20 キロ、10 キロ、5 キロコースもある

## 時には「自転車ツーキニスト」。自転車通勤は気持ちよか～

前回、会社から自宅への徒歩帰宅をご紹介しましたが、8 月の終わりから、1 年間中断していた自転車通勤も復活。天候や気分により、歩いたり、自転車だったりを選択しています。

自転車通勤のメリットは、満員電車のストレスがなく、外の風を浴びながら会社に行けること、通勤時間が電車の場合とそれほど変わらないこと、それと、適度な運動になる、ということの 3 点です。デメリットは、会社に着いた直後、私の場合は大汗をかくため、着替えが必要なことと、新聞を読みながら移動できないことです。しかし、自分のペースで、青い空の下でペダルを漕ぐ爽快感は、一度体験すると止められません。

つい先日、マンションの同じ階のパパさんが、室見から渡辺通まで自転車通勤をしていることを知りました。僕だけではないことを知り、嬉しくなりました。



自宅のある室見から博多駅前まで約 40 分。道が平らな護国神社から国体道路を経由している。写真は住吉橋を通過中の私

## ★編集後記★

- 我家のプチトマトは、今年の夏もすくすくと育ち、2007 年度の収穫総数は、ジャン！「245 個」でした。今は、大根を栽培中です。初めての大根なので、いつ頃収穫できるかわかりませんが、どんな大根に育つか、我が家全員の期待がかかっています。(土田)
- 自宅の近所の公園で、週末ランニングを 8 月から始めました。最初は 1km も走れなかったのが、今では 5km まで距離が伸びました。次は目指せ 10km です。(深見)
- 今年の秋の快適な気候のせいか、うちの植物くん達(トボスの鉢植え)は季節を忘れて今でもグングン伸びて元気がいい！ お陰で、株分けしてまた仲間が増えそうです。30人(鉢)突破?(内野)
- 忘年会の季節に突入。あと少しでまた、年末がやってきます。昨年は年末だけで 4 キロ太りました。今年は太らないよう、飲み過ぎに注意します。(田上)

販促成功通信(旧題/紙とネット)  
23 号/2007 年 12 月 1 日発行  
【制作・発行】株式会社ワイコム・パブリッシングシステムズ 販促成功新聞編集室  
〒812-0011 福岡市博多区博多駅前 3-6-12 オウキ博多駅前ビル 3 階  
電話 092-415-1515  
FAX 092-415-1517  
発行人・編集人 田上恭由  
©1997-2007 YCOM PUBLISHING SYSTEMS CO.,LTD.  
本ニュースレターは、全ページを一切改編せず、原寸で複製したものに限り、どなたに配って頂いても結構です。他の媒体で紹介する等の場合は、ご連絡をお願いします。一部を引用なさる場合は、許諾は不要ですが、出所の明記と、掲載媒体のご送付をお願いしております