

販促成功通信

第 24 号
復刊第 3 号

もう、物やサービスの良さをいくら打ち出しても売れない新規顧客を作るのも困難。でも、手元にすでにお客様リストがあるじゃないですか。宝の山に気がついてください！一つでも多くの商談が成立するように、お役立ち情報をお届けします。

桜は何があっても毎年咲くので「えらかあ！」

時間の経つのは早いものです。もう、前号から4ヶ月もたってしまいました。

お元気にお過ごしでしょうか。

今年の冬は寒いなあと思っていたら、これが例年並みだそうですね。暖冬が続いたため、それに体が慣れているので、寒く感じただけだと、テレビが言っていました。

さて、これを書いている今日は大変寒い一日でしたが、桜の枝の先を見てみると、つぼみがかかなりの大きさになっていました。

このつぼみのふくらみを見つけるにつけ、桜というのは、本当にえらいなあと毎年感心させられます。何があっても毎年3月下旬になると、きれいに咲く。景気がいくら悪かろうとも、民主党が自民党と対決しようとも、ガソリンが高くて、雪が降っても、槍が降っても、うちのかみさんがいくら怒鳴ろうとも、私の髪がいくら減っても（これは関係ないか）、桜はきちんと咲くんです。

咲くのは年にたったの2週間。それ以外の351日間は、準備をしているだけ。葉っぱを茂らせ、枯れ、冬を堪え忍びながら、春先のたったの2週間、美しい桜色の花びらを開かせるためだけに、何があっても準備を怠っていないのです。

それに比べて、人間は怠け者だなあ。今日やらないといけないことを、明日に延ばし、あさってに延ばし、結局1年経っても10年経っても、やっていないことがなんと多いことか...

桜が咲く季節になると、年度替わりであることも手伝い、時が過ぎる早さが身にしみます。来年度こそはそういうことがないように、気合いを毎年入れているのであります...

それでは、今年もよいお花見をどうぞ！



花見は毎年欠かさず。会社で、会合で、家族で、計3回。

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)



お客様訪問

コピー機用輸入純正トナーのネット販売
迅速一番株式会社
代表取締役社長 **丸山修一さん**

事務処理の「むだをなくそう」と、事務処理のコストダウンのアイデア普及を図っている、迅速一番の丸山さん。コピー機用輸入純正トナーのネット通販を営んでおられます。コピー機のコストを9割以上削減できるという、強力な事務コスト削減の切り札で、不動産業さんや学習塾さんなど、既に2600社以上の顧客があります。

99年の創業以来、ヤフーオークションで販売していましたが、07年6月から自社サイトをオープン。リニューアルもこの冬2回実施し、既存顧客の自社サイトへの移行を促進中です。

丸山さんは、「田上さんには、客観的に我が社の事業が良くなるようにという視点で、ホームページの状況や、販促のやり方などを常に見ていただいておりますので、大変助かっています。販促はプロですので、安心しておつきあいできます。土田さんのWebサポートも素晴らしいです」と語っています。

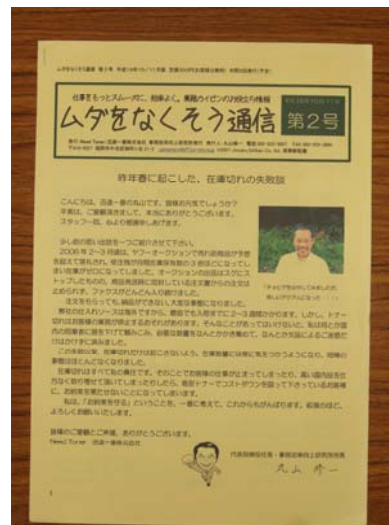


丸山さん（写真右）は、元コピー機の営業マン。ネット通販店では余り行われていない電話サポートで簡単なコピー機のトラブルも対応し、顧客の信頼を得ている



2月に2回目のリニューアルを行い、より分かりやすく、より使いやすくデザインを変更。現在は、新規登録者に1,000ポイント進呈のキャンペーン中。

顧客に隔月で届けている、「むだをなくそう通信」。会社の無駄をなくすアイデアで、コスト削減による事業繁栄を提案している。市販されておらず、同社でトナーを買ったと同梱される。



迅速一番株式会社 福岡市中央区御所ヶ谷 21-2
電話:092-525-3887
URL <http://www.jinsoku.jp/>

<最新情報>

私の動画が公開中...

ディーノシステム中島さんから、動画インタビューを受け、同社サイトにアップ。
(<http://j-president.net/data/data004.html>) 自分が動いてしゃべるのを見るのは何とも気恥ずか

しいものですが、お時間ございましたら、ぜひご覧下さい。

なお、「ぜひ出たい!」という方おられましたら、ご一報下さい。中島さんにご紹介します。なんと、今なら費用は無料ですよ! 先着100社。

株式会社 ディーノシステム

福岡県北九州市小倉北区足原 2-10-16 アームズパークビル B 棟 2F

<http://j-president.net/>



同友会福博支部 4月例会で発表します。

お客様訪問でご紹介した、迅速一番の丸山さんとは、福岡県中小企業家同友会福博支部で一緒させていただいているのが縁で、お仕事でのおつきあいが始まりました。このたび、4月16日(水)18:00~の同支部例会で、今回の丸山さんのサイトのリニューアルと販促コンサルの取り組みという、同友会会員同士にビジネス交流事例として、発表することになりました。

非会員でも、経営者か後継者、役員、個人事業主の方であれば、ビジターとして参加できますので、ぜひお越し下さい。費用は無料です。お申し込みは、私までメールかお電話でご一報下さい。

同友会福博支部 4月度例会

2008年4月16日(水)18:00~20:00

場所:株式会社エヌビーエス本社 4階会議室

福岡市博多区奈良屋町5番10号

懇親会は、20時から近所の居酒屋で。参加は任意です。



会場のNBS本社地図

●最新販促成功情報●

新規顧客獲得よりも、既存のお客様の販売促進が重要です

手元の顧客リストが「新しい売上の卵」であることに、気がついていないことって、本当に多いのです。先日、それに気がつかずに、広告を打ったが、反応がゼロだったという不幸な話を聞きました。かくいう私も、新規客獲得が難しいことを知らない昔、新聞広告に100万円突っ込んで反応ゼロだったことがありますので、本当に心が痛みます。

新規のお客様から商品を買ってもらうのは極めて難しいのに対し、既存のお客様は、既にあなたの会社のことを知っているのです、比較的簡単に受注をもらうことができます。

でも、売り込みの商品のチラシのはがきやDMだと、すぐにゴミ箱行きです。まずは売り込みがない、関係を作るニュースレターなどを出すことを強くお勧めします。

売り込みのない来店感謝はがきと、ニュースレターを月に1回、年に1回でも良いので出してみましょう。再注文が増え、店や会社の売上げをアップさせることができます。



私が出している。感謝のはがきとニュースレターの実例。だまされたと思って、ぜひ、この二つを既存客に送って下さい! 必ずお引きあいをいただけます!

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

今年は1回も更新していません! 頑張りますっ!

たがみの近況報告

「自転車ツーキニスト」と書いた翌週から「歩き通勤」へ。

前号では、自転車で通勤と写真まで載せていましたが、その翌週から自転車通勤をやめ、徒歩通勤に切り替えました。なぜかと言いますと、自転車通勤では体重が減らなかったからです。

体重減少は月に平均して1~2キロぐらいですが、飲みごとが続くと戻り、減っては上がり、減っては上がりなのでこぼこグラフ。それでも、2年間で12キロの体重減少に成功し、めでたくメタボグループから脱却できました。

朝は地下鉄天神で降り、会社まで約25分を歩きます。平均して週に2回程度ですが、室見から自宅まで歩いて帰っています。

お客様への訪問も、極力徒歩。天神、今泉、大名、赤坂、薬院、石城町、比恵、東光、那珂くらいなら、雨が降らない限り少し早めに出て歩いて行きます。天神に行くには、バスでも30分くらい前に出ないといけませんが、徒歩でも30分前に出れば十分間に合います。徒歩はCO2排出もなし。体重が減り、血液データも正常になりました。徒歩通勤、お勧めですよ!



天神から博多駅前3丁目のオフィスまで徒歩25分。自宅から室見駅までと合わせて、ほぼ4,000歩、約3km

★編集後記★

- タバコを止めて半年経ちました。誰にも公言せず、先日ようやく会社でカミングアウトしました。(深見)
- 最近、ハマっているのはLOTTE「Bacchus/バックス」チョコレート。たまたまお店で見かけ「季節限定」に「ホント?」なんて思いながら買って帰った晩に一人で食べてしまいました。「芳醇な香りと味わい」を、知ったかぶりながら食べています。(土田)
- 事務所内の元気な30人(鉢)の観葉植物のポトスくん達、外の気候の変化もなんのその、もうすでに春支度はできているようで、艶のあるピカピカ~♪としたきれいな緑色の葉を出してきています。落ちていく黄色い葉もあり、植物君の新旧入れ替えを感じます。それを見ながら、自分自身も書類の整理整頓をはじめ、新年度に向けての準備に励んでいる今日この頃です。(かよ)
- 先日会社の近所のほか弁の前を歩いていたら、テレビクルーが突然僕に向かって照明をつけ、カメラを向け、マイクを突きつけました。「あ、こりゃテレビのインタビューだ。生まれて初めてだなあ、コメント求められるの」と思いつつ、聞かれたことに適当に答えました。そこで、ホットもっと弁当の略称は、「ホモ弁」と会社で話が出たのを、そのまま冗談のつもりで言ったら、そのままその週の「九州経済 NOW」放映されてしまいました(笑)。ちなみに「ホモ弁」の略称を考案したのは土田です。(たがみ)

販促成功通信(旧題/紙とネット)
24号/2008年4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
(C)1997-2008 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、原寸で複写したものに限り、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