

販促支援者のためのちょっとした読み物

販促支援

メモランダム

2019.7 vol.02

『販促支援メモランダム』は、販促支援業務「も」やる商工会議所など支援団体の担当者様、販促以外の領域で活躍されている専門家・士業様、見映えだけではなく売上向上にコミットしたいと考えるデザイナー等各種クリエイティブ系業者様向けにつくられています。

販促物制作やコンサルティングなど総合的に売上向上の支援をする「しかけづくり」ならではの、幅広さを特徴にした販促支援に役立つ冊子です。

特集

見せ方・売り方もカイゼン

売れやすい 商品・サービスへ

Contents

- 一押しマーケティング入門本
- 100均のパンフ棚がなにかと使える
- 商用可なフリーフォントで脱シロウト
- 街ネタ：デジタルサイネージ、実は・・・
- 活動報告・ニュース



売上UP↑の総合専門店
しかけづくり

売れやすい 商品・サービスへ

売上を上げたいと考える時、売り方を変えたり休眠客の掘り起こしをしたりなど、様々な工夫をします。様々なアプローチ法がある中、企業様に試してもらうよう促す項目の1つとして【既存商品・サービスの改良】があります。

日頃何の疑いもなく営業・販売している商品やサービスも、新入社員やお客様になった気持ちで「そもそもなぜ〜」と改めて見つめ直すことで、新しいビジネスのタネやイノベーションが生まれることも。

今回のテーマは「売れやすい商品・サービスへの改良」。暑くてダラダラしがちな夏だからこそ、じっくりと取り組んでリフレッシュしていただけたらと考えています。



本当に「それ」が理想的な状態なのか？

既成概念というのは怖いもので、「あたりまえ」になることによって、改めてそのことについて考えなくなってしまう。

ちなみに「製造工程」や様々な「商習慣」、販促の世界での「とりあえずホームページ」「ひとまず会社案内」と同じようなもので、ほとんどの場合問題点や改善の余地が残っています。また「FAX での申込み」など時代遅れになってしまうものもあります。

たまにでも「そもそもソレが最適解なのか？」を考える機会を作ることをオススメします。

売れる新商品をつくるために

大企業がヒトモノカネをフル投資しても、百発百中で新商品・サービスが「売れる」ことはありません。だからといって全てが「運」のバクチでもありません。

少しでもうまくいく確率を上げるために、やはり思いつきで作るのではなく、企画設計が重要になります。

まずは買ってもらいやすくすることを考えましょう。「**どうしたらもっとお客様が欲しがるか？・より喜ぶか？**」を、そもそも論で考えるところからはじめてみませんか？

新商品・サービスを考える際の切り口いろいろ

- ・パッケージ・見た目を変える
- ・「+」従来のものに何かを加える
- ・「-」必要なものを削りシンプルに販売
- ・「×」異業種コラボで違う売り方をする
- ・「÷」必要なものを抜き出し個別・組合せで販売
- ・課金方法を変える（例：サブスクリプション）
- ・商品サービスの「松・竹・梅」化
- ・販売する人を変える（OEM・直売など）
- ・購入の障壁を作る（ここでしか買えない）
- ・顧客を変える（BtoB⇔C、業種など）



小さくテストを繰り返し、それをネタに二次活用することも

パッケージの変更やチラシ・サイトの A/B テスト、「お試し版」の作成など、色々試して失敗したり、お客様などに意見を聞いたりしながらジワジワと最適化していく

…このプロセスっていわば『プロジェクトX』そのままですよ？ この一部始終をネタに PR としても活用したり、企画の量とフットワークの軽さを打ち出す社風・文化にしていくなど、せっかくなので「一粒で二度オイシイ」を狙いましょう。

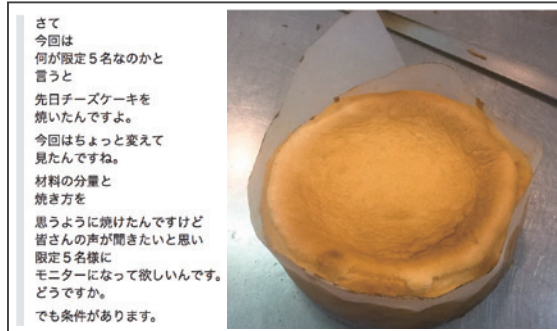
「100% 売れる・当たる」はありません。だからこそまずはジョギングのように気軽にはじめて続けるようにしていく方が、中だるみせずに「売れるまでチャレンジ」できます。

A/Bテストとは？

A/B テストとは、主にインターネットマーケティングで行われる、施策判断のための試験の総称です。広告バナーのデザインやレイアウトを2種類用意し、どちらが良いかを反応を見つつ精査していきます。

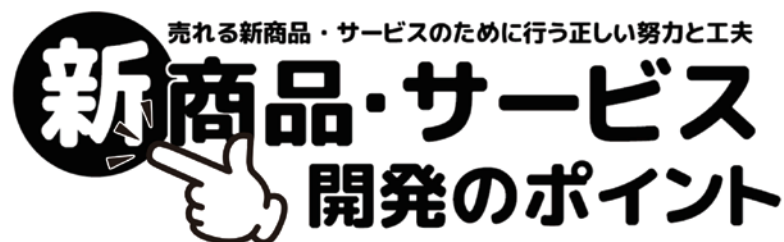


SNS で発信すると、「お客様思い」な姿勢も伝わる



フォンテ・ディ・ディーオ（児玉町）新井さまの Facebook 投稿より抜粋

新商品・サービス開発前に取り組んでいただきたい 簡単な企画設計のポイントをまとめたセミナーです！（宣伝）



その新商品、売れそうですか？

現状の商品・サービスの展開だけでは何かと不安だし、伸び悩みを感じることも…。

ということで新商品・サービスに活路を見出すも、どこから手をつけてよいかわからず、思いつきや単なる便乗ではじめてしまい、中々「当たらない」ケースが多いのもまた事実。

そこで本セミナーは、顧客像の理解・企画設計を踏まえ「売るところ」込みで商品・サービス開発をするための最低限のポイントを解説します。



内容

- ・新商品開発／新規事業「あるある」と注意点
- ・既存概念を壊す「切り口」
- ・企画設計、最低限の押さえどころ

※8/5開催予定セミナーチラシより抜粋

8月に行田商工会議所様にて開催予定のセミナーですが、販促の専門家ならではの「売るところ」を踏まえた新商品・サービスづくりのお話をいたします。

本記事でも触れているように、必ずしも「全くの 0→1」でなくてもよく、業務改善のように商品・サービスを「売りやすく／売れやすく」見直すところからはじめましょう！といった主旨のお話になります。

「パッケージを変えてみる」「売り先を変えてみる」など、こつこつとテストマーケティングを繰り返すことで、「より売上を伸ばすには？」と考える習慣づけができればとの思いで企画しました。カスタマイズ可能ですので、実施ご検討・お問合せください。

活動報告・ニュース

「販促関連の専門家」の活動や専門領域は千差万別です。ここではしかけづくり（山崎）の活動状況をお伝えし、何ができ・どの局面で活用すればいいかなどの判断材料としてご利用いただけます。

セミナー実施報告

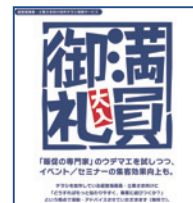
5月に県中央部の商工会指導員様の定例勉強会にて、「素早く成果の出るチラシを作るために」をテーマにお話させていただきました。

「内製チラシの添削を商工団体向けに無料で行うサービス」をご案内していた時に、「一度研修でやってみる？」とお声かけいただき実施に繋がりました。

チラシの「中身」と「デザイン」それぞれについて実践重視のネタを一時間で手短にお伝えしました。他地域でも是非開催ご検討ください。

【7月以降開催セミナー／研修】

- ・販促ツール自作のポイント（7/30：八潮市商工会）
- ・新商品・サービス 開発のポイント（8/5：行田商工会議所）
- ・営業・販促苦手克服創業スクール^{（仮）}（10/3.10.17.24：上尾商工会議所）



Saya-Biz の IT アドバイザーとしての活動もはじめます

この度山崎（しかけづくり）は、狭山市ビジネスサポートセンター Saya-Biz（富士市産業支援センター f-Biz をモデルに設立された、経営支援拠点）の IT アドバイザーとしての活動もはじめます。

通っていた高校（西武学園文理）のある狭山市で、「故郷に錦を飾る」つもりで企業様の販促・IT／Web のお困りごとをサポートいたします。

※引き続きしかけづくり・各種専門家活動も並行して行います



専門家登録一覧

ミラサボ登録専門家
埼玉県商工会連合会登録専門家
さいたま商工会議所登録専門家
川越商工会議所登録専門家
さいたま市産業創造財団登録専門家

【事例】 専門家派遣 幸せのクローバー会さま（加須市商工会 騎西支所）

4 枚・5 枚など多葉クローバーを栽培している方で、なんとかこれを（ボランティアベースだけでなく）商売に活かさないかをご相談。

栽培の様子や、オペレーション工数、費用対効果などを踏まえ、「クローバーそのものの販売ではない方法」を共に考えました（右下参照）。

まずは自己紹介をやりやすくし、仕事に繋げやすくするために、講師プロフィールをまとめて、オンデマンド印刷への入稿方法をお伝えしました。



- 1) 元々やっていたクローバーを押し葉にしたクローバーカードづくりのワークショップ
- 2) 何度が取材を受けたり講演で話した「クローバーをキッカケにした人や社会とのつながり」をテーマにした講演講師
- 3) 多葉クローバーが生えているスペースを丸々移し替えてレンタル、管理費をいただく新事業

【指導員・士業の方々向け】内製チラシ添削サービス（無料）

専門家派遣で依頼をしようにも、山崎の腕前がどれほどのものか分からないという問題にお応えしつつ、内製チラシのクオリティー向上も合わせてやってしまうサービス。

先日「街ゼミの出店者募集チラシ」「社会保険労務士による相談会」のチラシを添削いたしました。

ターゲットとその人達が抱えている悩みや問題などの整理をし、何をどう伝えたらいいかをシートにまとめ、サンプルを作成しました。

※お問合せ／お申込みは しかけづくり：080-5860-2626(山崎)まで



クラウドファンディング支援、目標額の161% 達成！

地域事業やリハ職向け事業を行う「NPO 法人 ReMind」様の設立・立ち上げに際して実施した、クラウドファンディングサイト登録時のシナリオ設計をお手伝いし、目標額を大きく上回る161%の支援獲得に繋がりました。

設立記念イベントに合わせて、キービジュアルの選定やパンフレット、サイトの作成を行い、今後もしかけづくりが提供する「販促ツール 訪問制作」サービスの枠で内製化サポートなどのお手伝いをしていきます。

※お問合せは しかけづくり：080-5860-2626(山崎)まで



工場ライブ、やってきました

4月27日に和歌山県橋本市高野口町にある株式会社平家製作所様で（中小企業支援の一環で）工場ライブセミナーを開催いたしました。また、この日のために作成した社歌「咲くら」のアレンジをいたしました。

※中小企業を歌で応援するセミナーバンド「PASSION LIVES HERE BAND」で、キーボードと社歌のアレンジを担当しています。

※詳細・視聴は「PASSION LIVES HERE BAND」のFacebookページ・YouTubeチャンネルから



販促支援の小ネタ

お客様との会話に使えるちょっとした販促支援の小ネタをお送りします。

一押しマーケティング入門本



ざっくりまとめると、「西新宿の小さな理容室『ザンギリ』が行列店に変わった実話に基づくストーリーで、小さな組織に必要なのは、お金やなくて考え方と豪語する経営コンサルタントが教える逆転するための25の戦略。」

これを「コンサルを受ける理容室側の目線」でテンポよく平たく書いているので、スルスル読めてしまうのに加えて、思わず「何かやってみようかな」とモチベーションが上がる一冊です。

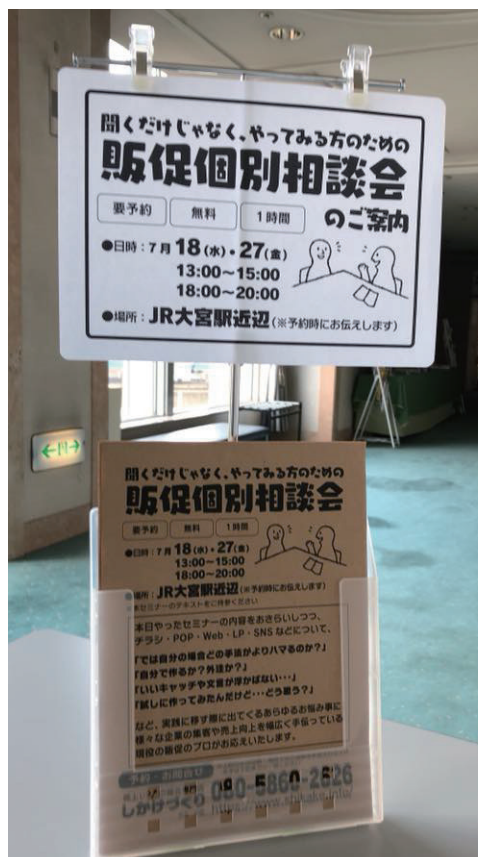
真夏のついダラけてしまう、さほど忙しくない時などに一気に感情移入しながら最後まで読み進めるのがオススメです。

『小さくても勝てます』

さかはらあつし ダイアモンド社

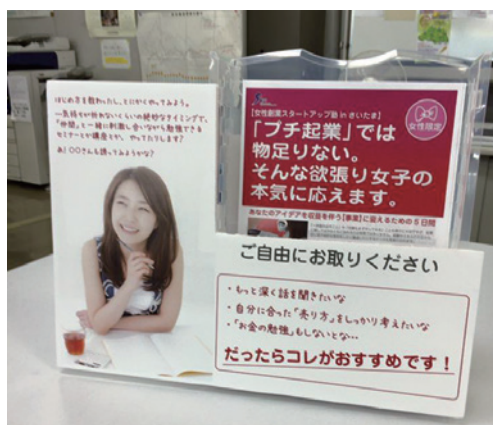
ちなみに著者が「作家、映画監督もやっているコンサルタント」なのもなんか納得感あります。

100均のパンフ棚がなにかと使える



チラシは作ったら終わりではありません。仕上がりのクオリティー云々よりも、見てもらいたい人にしっかりと見てもらい・手にとってもらおう工夫がむしろ重要です。

ちゃんとしたパンフレット棚がなくても大丈夫。100均のパンフレット棚やファイルケース、ホームセンターで売られているPOPスタンドなどの組合せで、【見てしまうところに置く】のをできる限り優先させましょう。



ちなみに若干ですが平置きよりも持ち帰り率が上がりました。

こういった地味な一手の繰り返しなんですよね、販促って。

※しかけづくりFacebookページより

商用可なフリーフォントで脱シロウト

これは、MS ゴシック

源ノ角ゴシックは太さが7種類

源ノ角ゴシックは太さが7種類

源ノ角ゴシックは太さが7種類

源ノ角ゴシックは太さが7種類

源ノ角ゴシックは太さが7種類

源ノ角ゴシックは太さが7種類

源ノ角ゴシックは太さが7種類

- ・おしゃれな感じのフォントや
- ・手書きフォント
- ・タイトル向けのものも



「商用可 フリー フォント 日本語」で検索すると、様々なまとめサイトが出てきます。

非デザイナーでもササッとそれなりに見映えのする資料を作るために、重要なポイントの1つなのが【フォント】です。最初からインストールされているものでももちろん読めますが、フォントを変えるだけで大きく見映えが変わります。

実は無料かつ「いい感じ」なフォントが色々あります。それらをまとめたページも検索ですぐに出てきますので、一度どんなものがあるか見てみることをオススメします。

定番のゴシック・明朝も文字の太さが7種類あって、SNS で使う画像やチラシ作成時にメリハリが効きます。なお、表紙の「メモランダム」部分も実はフリーフォントを使っています。

※添付ファイルで Word ファイルなどを送る際、同じフォントが送り先にも入っていないとちゃんと表示されません。

街ネタ：デジタルサイネージ、実は・・・



電車のドア上や、町中でもいたるところで見かけるようになってきたデジタルサイネージ。ちょっとしたクイズや占いなど「見てもらうための」工夫や SNS との連携、その場で買い物ができるようになっていたり（狭い売り場スペースを補う策にもなっている！）と、単なる「動画再生」以外の使われ方も増えています。

一見手の込んでいそうな動画が Powerpoint で作られていたり、Web ブラウザをフルスクリーンにして繰り返し再生するしくみだったり、実は割と内製でもどうにかかなりそうだったりします（「サイネージ 自作」などで検索）。

画面に関しても、必ずしも大型で高画質なものである必要はなく、中古のタブレット+1 万円くらいのスタンド（Amazon 等で売ってます）でも用途や実験ならば OK。

なんか色々できそう、ということでこの分野の定点観測や実験などちょくちょく合間を縫ってやっていこうと思います。

お客様案件最優先のため、若干滞りがちになっていますが…

サイトリニューアル、 こつこつとやっています。

たまーに、気になった時にでもご覧いただくと幸いです。
あと、しかけづくりの Facebook ページもたまーに更新しています。



◆主な変更点

1) 小冊子の内製化をしたい方向けの新サービス、はじめました。

【小冊子内製化パック】¥200,000～ / 一式

成果に繋げる小冊子のクオリティーとコストを両立する、「初回制作+テンプレート+制作レクチャー」のパッケージ。配布数によっては社内印刷・製本をオススメするなど、「ローコスト」と「良質な販売」にこだわります。

※【ポテンシャル事業化サービス】【提案プレゼンターパック】など新サービス続々登場！
※これらサービスの他、業務の進め方・契約方法など、柔軟に対応いたします。

2) 「しかけづくりが考える企画設計の骨子」に名前をつけました。



しかけコア
Shikake-Core

【顧客像・属性／悩みの明確化】
【ゴールとプロセスの明確化】
【伝える内容の最適化】

を、そもそも論で立ち返り考える、販促や商品・サービス、事業等の企画設計時の骨子を【しかけコア】と名付けています。



代表・販促プロセスコーディネーター
山崎浩司 (やまざき こうじ)

f koji.yamazaki.98

- ・ブログ (2017 年の 1 年間、毎日書いていた) 『しかけたりちいさくはじめたり』
<http://tanoko.hatenablog.jp/>
- ・リクルートスタッフィング「らしさオンライン」取材記事
『20 代、30 代に培った「自分」を総動員。顧客の悩み解決を全力でサポート』
<https://www.r-staffing.co.jp/rasisa/entry/201805221131/>

主な経歴

公益財団法人 埼玉県産業振興公社

- ・創業希望者／経営者を対象としたセミナー／研修等の企画～運営～フォロー
- ・メルマガ／Facebook ページ運営担当
- ・部署サイトリニューアルディレクション (CMS・業者選定、仕様策定)

公益財団法人 大阪市都市型産業振興センター

- ・創業希望者／経営者を対象としたセミナー等の企画～運営～フォロー
- ・担当セミナーの広報・宣伝
- ・DVD 教材製作 (撮影・編集)、販売

アップルコンピュータ株式会社 (当時：現在社名変更しています)

- ・銀座／心斎橋の直営店にてデモンストレーション・プレゼンテーション
- ・販促／ブランド PR のための各種イベントのブッキング／企画 (心斎橋)
- ・各種アプリケーションの研修講師

カノープス株式会社 (当時：現在社名変更しています)

- ・ショールーム内での接客／製品デモンストレーション／動画編集講座講師
- ・広告等制作ディレクション (製品パッケージ・雑誌広告・店頭 POP)
- ・展示会運営

フリーター・フリーランス (雑誌編集／Web デザイン・講師)

主な活動

- ・販促プロセス (販売方法・事業展開) の提案
- ・各種販促ツール制作／添削
- ・販促オペレーション指導／OJT
- ・「売り方」を踏まえた新商品／サービス開発サポート
- ・ビジコン／プレゼン／クラウドファンディングの
シナリオ／資料／演出面でのトータルプロデュース

ミラサポ (中小企業庁) 登録専門家 / 埼玉県商工会連合会登録
専門家 / さいたま商工会議所登録専門家 / 川越商工会議所
登録専門家 / さいたま市産業創造財団登録専門家
※埼玉県内各地域連携型 (専門家派遣) にも対応

販促支援者のためのちょっとした読み物

販促支援

メモランダム

2019.7 vol.02

【企画・編集・制作・発行】

売上UP↑の総合専門店
しかけづくり

<https://www.shikake.info/>

〒330-0856
さいたま市大宮区三橋1-603-4
080-5860-2626
yamazaki@shikake.info



セミナー資料
ポートフォリオ等
ダウンロードページ

担当：山崎