

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

2019.10 vol.03

『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

年末年始やイベントを上手に味方につける

「特別な日」の 販売促進

Contents

- オススメすると喜ばれそうな一押し本
- 中綴じホチキスで小冊子づくり
- 色々使えるアイコン素材
- 街ネタ：店のBGMに一工夫
- 活動報告・ニュース



売上UP↑の総合専門店
しかけづくり

「特別な日」の販売促進

Webサイトやパンフレットなどを使った「日常の販促」に加え、様々な記念日や季節の行事、展示会出展などの非日常的な『特別な日』をプラスアルファで活かす手法は、改めて振り返ると昔からいたるところで行われています。

しかし日頃何の疑いもなく営業・販売していると、そうした工夫の部分は見落としがちになるのもよくある話です。

今回のテーマは「特別な日の販売促進」。売れない売れないと嘆くのはそこそこにして、ちょっとした簡単な工夫や変化のできることも多いので、柔軟に考え取り組むヒントになったらと考えています。

「令和」や「消費増税」、「ラグビー」にちなんで何かしましたか？

最近セミナー等でこの問いかけをすると、ああそういえばというリアクションをされることが多いです。日頃の業務に追われたり、ウチの商品は季節関係ないとスルーしたりで、意外とこの「単純な販促手法」の存在を忘れがちになってしまいます。

もちろん企業・店によってはブランディング・打ち出し上それらをやらないという選択肢もあります。ただ【商人】たるものいい意味で凶々しく乗かって、顧客との接点を増やす心意気は持っていたいものです。



『日本全国酒飲み音頭』に学ぶ こじつけ販促・どさくさ営業

(正直私もリアルタイムではありませんが) その昔、正月・花見・運動会など何かしら理由をつけて「酒が飲めるぞ」と歌う歌がありました(下記QRコード参照)。

既にある記念日やイベントに乗っかるのはもちろん、社長の誕生日などの「記念日」を作って、日常の販促にプラスアルファな特別感を出して営業すれば、ネタ不足の解消・在庫処分などにも役立ちます。



「こじつけ投稿」の練習から、イベント・キャンペーンにつなぐ(コレ、昔結構やりました)

例)「売上拡大」系の営業セミナー／1月開催

- ・段々寒くなってきて、いよいよコートを着るように
- ・そろそろクリスマス、弊社にサンタさんが～
- フトコロも寒くなりがち
- そこで〇〇セミナー! 売上の拡大にとって重要な～
- 温かい笑顔でお待ちしています(的な結び)

〇〇でフトコロ、
あなたためませんか？

1/23
〇〇セミナー

無料

※アイキャッチ画像の素材選びにも応用できます



ちなみに BtoB 企業も他人事ではありません！

一見これら「季節もの／イベントの便乗」は BtoC 企業やお店の話でしょ？ と思いがちです。しかし「周年記念」や「SNS 投稿ネタが無い時の切り口としての活用」「毎年出展する展示会から逆算した商品開発」「お客様業界の年間スケジュールに合わせた動き」など、工夫のしどころはまだあります。

例えば4月～翌年3月を年度とする役所系。次年度の予算取りで新事業を考えたり見積をとったりが多い時期でもあります。自社都合で売り込みに行くのではなく、そうした時期に合わせて提案を持って行くだけでも受注精度が上がると思いませんか？

日頃の営業・販促だけでは届かない部分も、「特別な日」を活用するとどうにかなるかも。

年末年始はイベント盛りだくさん！

ハロウィンや、学校の近くなら学祭シーズン、地元の商工まつり系イベント、そしてクリスマス、忘年会、年忘れ〇〇、新年の〇〇…便乗できそうな余地はたくさんあります。

意外と穴場なのが「クリスマス・年賀 DM」。実はあまりやっている企業って少ないんです。

割引で集客増を狙うもよし、話題を作ってプレスリリースして広報的な狙いでやるもよし、記念〇〇を限定で販売して在庫一掃を狙うのもよし（福袋って、結構その辺の意図でやっているところも…）。割引以外の方法も色々考えられますよ。



時流や環境の変化を自身の商売につなげる

販促のヒントをまとめたセミナーです！（宣伝）

時代や環境の変化を味方につけるたくましさは商売のカギです！

売上拡大に活かす 「いい便乗」セミナー

無料
定員30名

内容

- ・「あえて変えない」と「何もしない」の違い
- ・時流／環境の変化から何を拾うか
- ・手を変え、品を変え、小さな工夫を繰り返す
- ・スマホやタブレットをもっと商売に活かすには？

※10/29 開催予定セミナーチラシより抜粋

10月に川越商工会議所様にて開催予定のセミナーですが、上手く世間の「特別な日」に便乗して、プラス思考で「売り方」を考えるキッカケにさせていただく主旨のお話をいたします。年末年始はもちろん、来年はオリンピック・パラリンピックがありますし。

本記事でも触れているように、「日常の販促」と「非日常の販促」を使い分け・補い合って、少しでも顧客接点を増やすことは、ヒト・モノ・カネを潤沢に使った販促・営業ができない中小企業にとって、【いにしえからの商人の知恵（平賀源内による「土用の丑の日」などもその1つ）】として今でも活用可能なテクニックです。

「こじつけて告知」「抱き合わせ商品を作って利益率向上を図る」など、ちょっとした売り方の工夫を繰り返すことで、「より売上を伸ばすには？」と考える習慣づけができたら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。ここではしかげづくり（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

※10月以降開催セミナー、過去に開催したセミナーについては裏表紙に記載しています

8月に行田商工会議所にて、「新商品・サービス開発のポイント」をテーマにお話しました。

行田市・会議所が独自にやっている「行田のおみやげ開発に伴う補助事業」へつなぐ狙いなども背景にあり、ご担当者との話の中で「どうしたらお土産が売れるだろう？」から打合せを重ね、まずは意欲喚起やハードルを下げるのを目的に開催することになりました。

セミナー後は個別相談会で具体的なアドバイス、(実際に開発・リニューアルに取り組む企業様には) 専門家派遣を使用して具体的なフォローと、その後も様々な業種の企業様とお付き合いが続いています。

◆既存商品・サービス・技術を新しいものに変える「四則演算」

①【+】従来のモノに「なにか」を足す

例) OOセット・カメラ付き携帯・オンラインOOサービス など

②【-】従来のモノから「なにか」を取り出し、別商品にする

例) メロンパンの「上部分」・大判焼き屋の「あんこ」など

③【×】従来のモノと「なにか」を掛け合わせる、コラボレーション

例) 焼きまんじゅう味ポテチ・かつや×丸美屋のふりかけ など

④【÷】従来のモノを「新しい切り口」で複数の商品に分ける

例) 玉子かけご飯用醤油・限定商品(場所・期間)・商品の「松・竹・梅」化 など

販促ツール制作報告

古巣の埼玉県産業振興公社様のイベントチラシを作成しました。ちなみにパツと見はととも産学連携事業の「シーズ発表会のチラシ」には見えませんが、元々ソレが狙いです。

担当者様との打合せでは、「普通のシーズ発表会っぽくしたくなく、製造業以外の業種の方にも来てもらい、より斬新なイノベーションを期待したい」という思いをぶつけていただき、今回はその辺りをストレートにキャッチコピーにしたインパクト重視なチラシにしました。



【事例】 専門家派遣 まきしま酒店さま (和光市商工会)

和光市内のお客様はそれなりにあるものの、隣の成増からの集客もほしいと、日本酒の有料試飲をはじめめるタイミングに合わせて DM を打つにあたって、内容のブラッシュアップをということで専門家派遣をご活用。

「こだわり」や「伝えたいこと」「打ち出したいイメージ」を整理し、撮影・文章/コピー作成・デザインの【サンプル】を作成しました。

和光市 純米酒専門 酒屋 まきしま酒店
 実・酒のプロも、酒選びに味見が不可欠

試飲は常識
 ★辛口=イイ酒 だけでは損です!
 ★ラベルで決まらずに味が伝わらない!
 ★味覚の未知なる可能性を開花してほしい!
『試飲して酒選びましょう!』
11/1(金) 毎日 有料試飲 START
 なんと! 常時100種類以上の試飲が可能
 ※レギュラーサイズ(1.5L) 成増駅から徒歩1.5分
 ※ 試飲 19時~20時 ※ 20時からは試飲不可

まきしま酒店
 和光市成増3-23-22
 TEL: 048-711-6979 FAX: 048-707-2021
 E-Mail: info@makishimajyu.com



「おたのしみ」を見つけてほしいから、
 こちと他を忘らぬ酒の一杯を、
 おえてお話しを聞かせよう。
 お酒が酔いさせはあつた。
 日本酒が酔いさせはあつた。
 試飲して、是非一度試してください。
 まきしま酒店 店主 成増 俊彦

主な取扱酒類
 ・純米酒 (吟醸・特別・無ろ過)
 ・純米酒 (吟醸・特別・無ろ過)
 ・純米酒 (吟醸・特別・無ろ過)
 ・純米酒 (吟醸・特別・無ろ過)

あのお店でも、まきしま酒店の酒が楽しめます。
 ・成増3丁目 (試飲・販売)
 ・成増3丁目 (試飲・販売)
 ・成増3丁目 (試飲・販売)
 ・成増3丁目 (試飲・販売)

11/1(金)から、有料試飲ははじめます。
 ・常時100種類以上の試飲(味見)が可能!
 ・一杯(150円)のみ

本チラシ特等の上でご来店いただいた方へ、特典をご用意します
 有効期限: 2019年11月30日

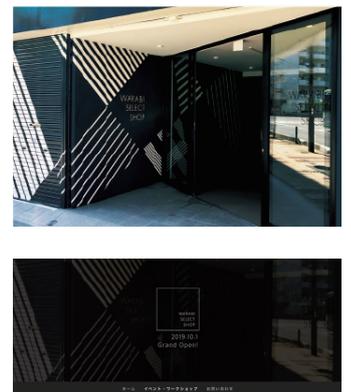
10/1 オープンの「WARABI SELECT SHOP」

10/1 に蕨駅西口そばに蕨市の名産品である『双子織』『わらびの蕨餅』などの販売や、双子織のワークショップも開催される「WARABI SELECT SHOP」がオープンしました（※原稿作成時はオープン前）。

しかけづくりは、販促／広報案策定や店内レイアウト、POP やサイト作成、購入備品選定のアドバイスなど、「ローコストで高級感」な店にすべく多方面にわたるサポートをいたしました。

サラリーマン時代の「ショールーム担当」や「Apple 社直営店（銀座・心斎橋）のオープン準備」の経験、また開業・創業支援業務、催事担当（音楽イベントでの PA 含む）・セミナー担当としての経験もフルに活かして、単なる『外野からのアドバイス』ではなく担当者様と一緒に動き／作りと柔軟に対応。

是非蕨方面に行かれる際には、足を運んでいただけたら幸いです。



WARABI SELECT SHOP
〒335-0004
埼玉県蕨市中央 3-6-4
TEL : 080-7700-0550
営業時間 10:00~18:00
定休日 日・祝祭



販促ツールをまとめて制作することも増えました

鴻巣駅前の「エルミこうのす」や「モラージュ菖蒲」などにアクセサリーショップを出店している有限会社ミニヨン様。経営革新も認証した新規事業（医療用ウィッグの病院等への訪問販売）のお手伝いを行いました。

ネーミングや販売戦略、見開きパンフレットやパンフレット棚、訪問を受け入れてくださる病院を増やすためのサイト、病室からも気軽に質問できるようにするための「LINE 公式アカウント」の開設と使い方のレクチャーなど、立ち上げに必要なもの一式をまとめて作成しました。



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。

オススメすると喜ばれそうな一押し本



『「ない仕事」の作り方』

みうらじゅん 文藝春秋

それまで世の中に「なかった仕事」を、企画、営業、接待も全部自分でやる「一人電通」という手法で作ってきた「みうらじゅんの仕事術」を解説している一冊。

新規事業を模索する経営者や起業準備中の方に特にオススメで、中身そのものも小難しく書いていないのでスルスル読めてしまう、けど栄養満点なイメージです。

「読書の秋」と肩肘張らず、なんとなく寝る前に読んで、インスピレーションが湧きまくって寝れなくなる…なんて読み方が個人的にはオススメです。

ちなみに自分は「こういう方でもしっかりと営業してるんだなあ」って感想を覚えました。

中綴じホチキスで小冊子づくり



※ちなみにこの冊子を作る際にも使ってます。

第1号の『販促支援メモランダム』を作る時に購入。以来所々で活用しているのが、マックスのなかとじホッチキス。

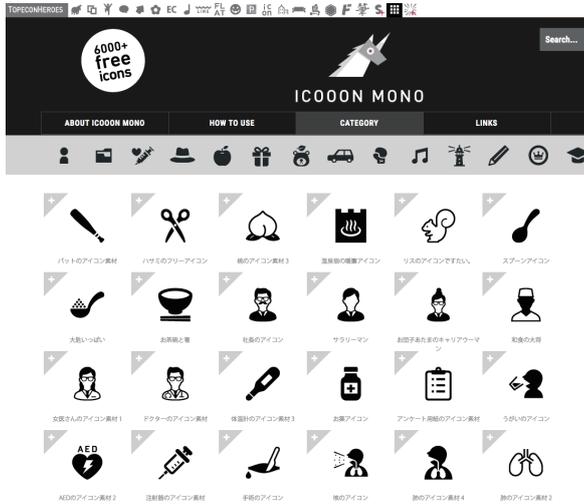
普通のホチキスではうまく綴じることのできない中綴じを、目盛りが付いているのでキレイに真ん中で綴じられるという代物です。

ソレ以外の用途はないですが、小冊子って結構販促・営業に「使える」んだなというのは、私自身思っています。

両面チラシを2種類印刷して、半分に折って中綴じするだけで、見映えのするものが作れるので、コスパ重視の企業様にはいいかと。



色々使えるアイコン素材



特にオススメなのは「icooon-mono」。
無料かつ商用可なので、ちょっとしたチラシを作る時とかにいいですよ。

6000個以上のアイコンを色を指定してからダウンロードしたり[png][jpg]だけでなく[Ai形式]のダウンロードもあり、ホント重宝してます。

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、セミナー等でもご紹介しているのが【アイコン画像の活用】です。例えば「3つの特徴」的なWebページやプレゼン資料を作る時など、「icooon-mono」などのアイコン素材サイト内を検索することが多いです。

単に文字だけで表現するよりも素早く的確に伝えることができるのがアイコンやサインのいいところ。

特に無形商材を扱っている企業様や「丁寧さ」や「早さ」などをウリにしている企業様にはオススメです。

※使用サンプル
(しかげづくり事業案内より)

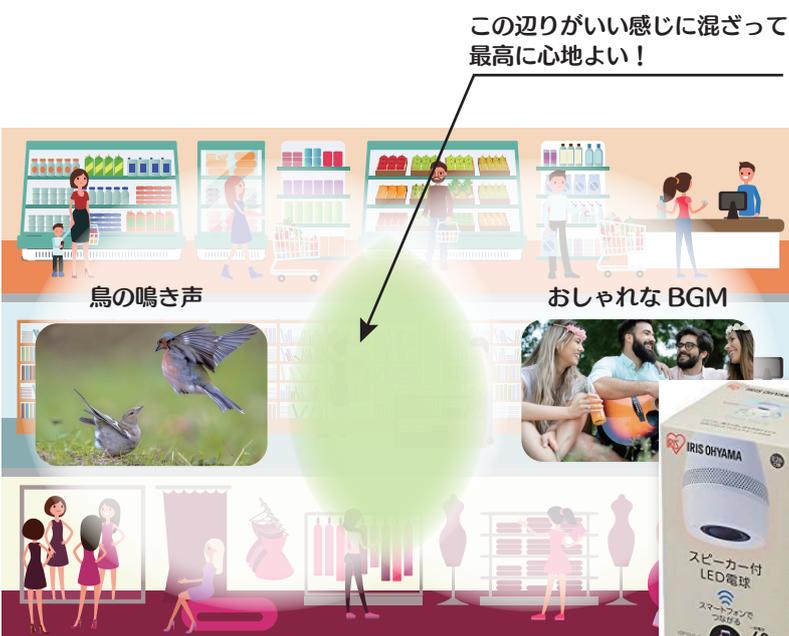


一点豪華主義より
【ローコスト販促】

販促には正解はありません。なので様々なことを試して、自社なりに取り組みやすいものを探す必要があります。そのために不必要にコストをかけない工夫が必要です。

街ネタ：店のBGMに一工夫

「WARABI SELECT SHOP」のヒントを探しに、銀座界隈をぶらぶらとしていて発見したのがコレ。文具の老舗伊東屋に行った時に居心地の良さを感じていたんですが、よくよく聞いてみると店内の場所によってBGM（フロアによって違う）と環境音（鳥の鳴き声）がそれぞれ別個に鳴っていて、階段を上り下りする時や陳列棚を進んでいくと、これまたいい感じに



クロスフェード（混ざりながら変わる）になっていて…と、凝ったことをされているなあと。

通常のBGMに加えて、スピーカー付きの電球（安いので5,000円くらい）で別の音を流せば、（完全にはないものの）コレに近いことってできるんです。

「見た目」だけではなく「音」や「香り」の要素も足すと、割とローコストに高級感や居心地の良さを演出できたりします。

そろそろ次年度の予定とか、考える時期ですよ。

（来年度「も」しかけづくり） （来年度「は」しかけづくり） で、なにかやりませんか？

お祭りや消費増税、やりたいことや、やらざるを得ないことが盛りたくさんなこの時期。

そんな時期ですが、次年度に向けた企画を考えたり、セミナー講師を開拓したりなどもこの時期にやっておきたいところ（年が明けるとソレはまたソレで大変ですし・・・）。

元公的支援機関で、やはりこの時期「次年度どうしようか？」と考えていた経験を活かし、単なる「講師売り込み」ではなく、企画段階からのお手伝いや、セミナー・相談会等の「その先」を見据えた提案などもいたします。

平成 31 (令和元) 年度実績 (開催予定含む)

【セミナー／相談会／指導員様研修】

- ・(八潮市商工会) 販促ツール自作のポイント
- ・(行田商工会議所) 新商品・サービス開発のポイント (含：相談会 8 社)
- ・(草加商工会議所) 売り方見直しセミナー
- ・(上尾商工会議所) 創業パワーアップ講座 (全 4 回)
- ・(八潮市商工会) 展示会出展準備のポイント
- ・(川越商工会議所) 売上拡大に活かす「いい便乗」セミナー

- ・(さいたま商工会議所：大宮) はじめての販促戦略セミナー
- ・(久喜市商工会ほか) スマホ・タブレットでできる販促ツールづくり
- ・(越谷商工会議所) チャンスをつかむインターネットビジネス
- ・(八潮市商工会) 12 月開催予定
- ・(熊谷商工会議所) 熊勉会 (全 6 回中 2 回、アナログ／デジタル販促)
- ・(商工会南部ブロック研修) 内製チラシの作り方
- ・(商工会比企地域研修) 内製チラシの作り方

【専門家派遣等】

- ・酒屋：チラシ添削・サンプル作成
- ・講師業：自己資源棚卸しなど
- ・アクセサリーショップ：新規事業にかかる販促
- ・食品卸：新規事業ブラッシュアップ
- ・会議所・商工会さま：チラシ添削
- ・プライベートジム：オープン時の販促
- ・喫茶店：不採算店舗の販促
- ・某会議所：ショップオープンにかかる販促等サポート



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／心齋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クイング／企画 (心齋橋)
- ・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 / Saya-Biz IT アドバイザー
※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

2019.10 vol.03

【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