

売上げアップとビジネスに役立つアイデアとヒントとノウハウが満載!!

# 沼津から日本を元気にするプロジェクト!

地元の中小企業様向け応援レター

『アイデアがどんどんひらめいた!』と評判のビジネスレターです。

2012.12号

発行 deep 株式会社 TEL.055-933-5297 FAX.055-957-4914 <http://www.de-ep.jp>

みなさんこんにちわ、deepの深瀬です。  
今回は中小製造業を観光振興に生かそうとする動きが活発な、長野県岡谷市に関する記事です。

市内には中小製造業約600社が集まる。……08年から年に1~2回ほどモニターツアーを実施し、独自の受け入れ方を模索してきた。例えば、工場向けのコンベヤーを生産するマルヤス機械、部品のメッキを手がけるエプテックなどは、普段お目にかかれない場面を見学できると年齢を問わず人気。味噌や日本酒、製糸など伝統企業も、実際の製造工程の公開に協力する。

長野県の岡谷市は、精密産業の集積地として有名です。中学校の地理でも教えており、かなりの人が知っているでしょう。ところが、これまでそれらの企業を見学するルートは一般人に開かれていませんでした。観光資源としての価値を地元でも認識していなかったものと思われまふ。しかし、名だたる観光スポットがなく、観光客が通過するだけの場所になりかねないと危機感を抱いた同市では、

ようやく「産業観光」に着目することになったのです。

考えてみれば、学校の教科書に登場するということは、それだけ、【特徴がはっきりしている】わけですから、その特徴を生かさない手はありません。

記事の写真には、産業観光の参加者たちが時計作りに挑戦する姿が写されています。【「東洋のスイス」とまでいわれる岡谷で時計を作る】というツアーがあれば、機械をいじることが好きな理系の父子などに人気が出そうです。

さて、あなたは、「自社や自社商品の特徴」をしっかりと認識していますか。それには価値があり、形にして表せば人が集まってくるはず。ところが、特徴を認識できていない経営者は、「うちには差別化が図れるような特徴はありません」とおっしゃり、価格を下げる方向に向かってしまいます。ぜひ価格を下げる前に、どんな特徴があるか、どう打ち出すべきかについて、徹底的に経営陣で議論してください。

今月も元気に応援レターをお届けします!

## 集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

key word

### 『11月ですから寒いですよ』

寒くなりましたね。もう11月ですから仕方ありません。今年もあっという間に11月になりましたね。

ところで話は全く変わりますが、私は映画が好きです。さて、今年、私は何本の映画を映画館で観たと思いますか? 頭に浮かんだ数字を教えてください。

・・・さて、いかがでしょうか?

おそらく「11~12本」と答えられた方が多いのではないのでしょうか。当たってますか?

実は冒頭で私は「11月ですから・・・」と述べ、「11」という数字を意図的にあなたの頭にインプットしました。だから、無意識ですがあなたは「11」という数字を前提にして、私の質問の回答を探し始めます。これを「アンカー」と言います。

➤ 中面に続く

design epoch



deep 株式会社

〒410-0821 静岡県沼津市大平 2874-533

TEL.055-933-5297 FAX.055-957-4914

メール /info@de-ep.jp

<http://www.de-ep.jp>

◆本紙は『深瀬和広』のビジネス情報レターです。

deep 株式会社 代表取締役社長 深瀬和広 (ふかせかずひろ)

年齢: 40歳 血液型: O型 星座: てんびん座

生年月日: 昭和47年10月14日 出身地: 静岡県沼津市大平

好きな言葉: 正直、親切、愉快! 趣味: ゲーム

好きな映画: スターウォーズ・バックトゥザフューチャー・アメリ映画

プロフィール / 地元沼津に生まれ、小さい頃から絵を描いたり物を作ったりすることが大好きでした。そのため大人になっても、趣味と仕事と一緒にクリエイティブデザイナーという仕事を楽しく続けています。デザイン×ITでみなさんにHAPPYを!!



# 集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

「え～！！本当？そんなのたまたま、偶然だよ」と言う人がいるかもしれません。でも、これも心理学の実験で、人は偶然与えられた「意味のない数字」によって思考が左右されることが確認されています。例えば、下の値札を見てください。

高級フルーツ盛り合わせ  
7,000円

この高級フルーツの盛り合わせは高いと思いますか？  
安いと思いますか？

判断が難しいですね。

それでは右下の値札ではどうでしょう。この場合には割安感が出るはず。左側に書かれている「10,000円」という価格は売手が勝手に決めた価格です。つまり、この数字自体には「意味がない」のです。

「10,000円でも」「8,000円」でも「5,000円」であっても、その数字自体には商品の価値を明確にする「意味はない」のです。

でも、「10,000円」という最初に与えられた数字によって、右側の「7,000円」という数字が割安に感じられます。つまり、人は「意味のない数字」によって思考を左右されるのです。こういった人間心理を知っている人は「交渉」の前に、

「通常は100万円ですが・・・」

「相場価格としては200万円が妥当ですが・・・」といった話をします。このような何気ない数字は相手の心理に影響を与えるアンカーになりえるのです。

高級フルーツ盛り合わせ  
10,000円 → 7,000円

## key word 『1%のひらめき』

ある記者が発明王エジソンにインタビューをした時のこと、

「エジソン先生！天才とは何でしょう？」

エジソン先生答えて曰く、

「天才とは1%のひらめきと99%の汗じゃよ。」

そして、この記者はエジソン先生の言葉を聞き、

「そうか！天才と言えども99%の努力をすることが大切なんだな！」

と、努力の美德を強調するニュアンスで記事を書き、それを世間に発表してしまいました。

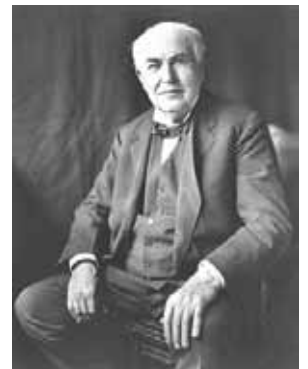
しかし、後年エジソンの語ったところによると本人の真意は

「1%のひらめきがなければ99%の努力は無駄である。」

ということだったという話があります。有名なお話ですよ。

商売やビジネスでは戦略志向、目的志向はもちろん大切なのですが、やはりアイデアやひらめきも大切です。そのため私の家や仕事場のあちこちにはメモ帳がぶら下げてあります。使用済みコピー用紙の裏を利用したメモ用紙をわに口クリップで留めて、ひもでつるして

あります。これが家中の至るところにぶら下がっているので「見栄えが悪い」のは確かなのですが、ふっと思い浮かんだ「アイデアやひらめき」が数十万、いや数百万円の利益につながるものが結構あるので家族には許してもらっています。



「おっ！いいアイデアが浮かんだ。よし、覚えておこう」と思っても、私のような凡人は20分後には42%を忘却し、1時間後には56%を忘却し、翌日には74%を忘却します。これも有名なエビングハウスの忘却曲線ですね。書かないとね、忘れちゃうんです。人って・・・。

金額に換算して将来の100万円とか1000万円の価値があるアイデアが出ているかもしれないのに忘れるなんてもったいないです。「ひらめきの種」には無限の価値があります。だから、大切に育てたい。

そのためには「メモ」という手間が必要です。

key  
word

## 『ちょっとした商売繁盛のヒント』

### ☆ちょっとした商売繁盛のヒント その1

写真はあるファミレスに置いてあったチラシです。

パンケーキを注文するとチョコレート鉛筆でパンケーキの上に絵が描けるようです。これは子どもは喜ぶでしょう。子どもの好きなオムライスやハンバーグ、ハンバーガーを扱っている飲食店では応用できますね。

### ☆ちょっとした商売繁盛のヒント その2

ある病院の近くにとっても良い店名の薬局を見つけました。

その薬局店名は何だと思えますか・・・『全快堂薬局』です。

この薬局は名前だけで優位性を確立しています。

### ☆ちょっとした商売繁盛のヒント その3

先週、あるレストランに入った時のこと。スタッフさんがこう言いました。

「お寒い中をお越し頂きありがとうございます。」

しばらくするとスープが運ばれてきました。スタッフさんがこう言いました。

「今日は特に寒いですね。どうぞ温かいスープです。」

しばらくするとサラダが運ばれてきました。そして、スタッフさんはこう言いました。

「新鮮なサラダをお持ちいたしました。サラダがさらにおいしくなるようにお皿も少し冷やしてご用意しております。どうぞお召し上がり下さい。」

そして、パスタが運ばれてきました。スタッフさんはこう言いました。

「お待たせいたしました。美味しさを引き立てるパルメザンチーズをたっぷりかけさせて頂きますね。」

そして、目の前でたっぷりのチーズを振りかけてくれました。このお店はいつもお客さんで一杯です。街中には商売繁盛のアイデア、しかもコストをかけなくても実行できるアイデア、ちょっとしたひとことがたくさんありますね。



チョット  
break



『簡単な手術』

仕事に役立つビジネスジョーク

病院の理事が患者に尋ねた。

「なぜ、昨日、手術室から逃げたのかお話を聞けますか？」

患者が答えた。

「だって、看護師が『大丈夫、盲腸の手術はとっても簡単なのよ』って言ったんです。」

理事が訪ねる。

「それで・・・」

患者が大声を上げた。

「それで？ だって？」

そして続けてこう言った。

「彼女はね、先生に向かって言ったんですよ！」



効く

# チラシづくりに役立つ ワンポイントアドバイス

反応の良いキャッチコピーを書くためのコツはお手本となるコピーをマネして、自社に応用することです。今回は雑誌、新聞、サイトや書籍タイトル等で見つけたお手本となるキャッチコピーを紹介させていただきますので、あなたの会社やお店でのコピー作りの参考として下さい。

## 『あなたは〇〇に払いすぎていませんか？』

このコピーパターンはコストを下げることができるサービスを提供している会社は応用しやすいですね。

例えば

- 「あなたのその保険料、払いすぎていませんか？」
- 「あなたは治療費を払いすぎていませんか？」
- 「あなたのそのリフォーム、払いすぎていませんか？」
- 「あなたは通話料を払いすぎていませんか？」
- 「あなたは利息を払いすぎていませんか？」

といった応用になります。

単に「保険料が安くなります。」や「治療費の補助が受けられます。」

といった表現よりも、上記のような表現にした方が当事者意識が芽生えます。

また、「あなた」という言葉が入っている点も良いです。前回もお話したとおり広告では主役は「私」「当社」「当店」ではなく、「あなた」です。読み手である「あなた」に興味を持たせることが大切です。

また疑問形であることも良いですね。人間は質問をされると毎秒A4サイズで30ページ分の情報を考え始めると言われていますので、読み手にさらに当事者意識を感じさせることに役立ちます。



●本記事は契約のうえ、ビジネス本、メルマガ作家・講演者の酒井とし夫さんが寄稿しています。  
酒井とし夫氏プロフィール：「小さな会社が低予算ですぐできる広告宣伝心理術」「売れるキャッチコピーがすらすら書ける本」（日本能率協会マネジメントセンター刊）の著者。読者数2万6千人以上の人気メルマガ「1分で学ぶ！会社やお店の集客・広告宣伝・販促」の作家。講演者としても日本全国で活躍中。

## 編集後記

今年もあっというまに過ぎていきました。とはいってもこの1年、自分の周りではこれといった事件もありませんでしたが…。今世の中は選挙選挙w、あ～いやだwけどみなさん、どこに入れるかは別として選挙には行きましょね！高い税金払ってるんだから！自分の貴重な1票をムダにはいけません！ここで政治の事を書くのもなんですからいつものように家電の話。今年は大手家電メーカー大幅赤字報告のニュースが飛び交いました。しかしアメリカのAppleは絶好調で、時価総額は50兆円を突破しました。ソニーの時価総額は1兆円割れでアップルの50分の1もありません。任天堂の時価総額も約1兆円。パナソニックも1兆円ちょっと。シャープやNECに至っては、時価総額で見ればすでに大企業でもなんでもない。日本の大手メーカーを全部足しても、文字どおりAppleの足元にも及ばない。日本の製品は、かつてはAppleのスティーブ・ジョブズが目標にしていたが、韓国勢におされ今ではすっかり昔の面影もなくなってしまいました。日本は終わったとか連日ニュースで流れていますが、Appleも一時期のどん底から今のアメリカのナンバーワン会社になったわけですから、復活はあるんです！  
そう復活はあるんです！



## Akane's book column

深瀬安香音が読んだ本の中からオススメをご紹介します



不動産、建機、バス、タイヤ、旅館、地銀などの成熟業界でも、異業種にあるビジネスモデルを巧く移植しイノベーションを実現した事例が豊富に紹介されています。

なぜ、あの会社は儲かるのか？  
ビジネスモデル編

日本経済新聞出版社  
山田 英夫 著

- このレターは、弊社のお客様、資料請求をいただいた方、お名刺交換させて頂いた方に送らせて頂いています。なお、ご不要の場合はご一報ください。次回からの郵送は中止致します。お願いとご注意
- このレターは著作権法で保護されています。許可なく複製及び転載をすることを禁止します。
- 本紙をご希望の方はお気軽にお申し出ください。