

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。

2013.12号

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

みなさんこんにちは、deepの深瀬です。

今回は、来店客との間に自然な会話が生まれるよう工夫している、居酒屋に関する記事をご紹介します。

日本の強みは「おもてなし」の心...

オリンピック誘致のプレゼンテーションでは、滝川クリステルさんのスピーチに注目が集まりました。それだけ日本人はお客様に対する配慮を行き届かせる国民ということ。しかし、中には顧客対応が苦手な人もいます。もしも、接客が苦手でありながら、小売店や飲食店を出したいという場合にはどうすればよいのでしょうか。

居酒屋「魚耐」の代表、永澤淳さんは、あまり話し上手なタイプではないそうです。話が苦手な人の多くは面白いネタが思い浮かばず、すぐに会話が止まってしまう。そこに気詰まりな空気が流れる...そこで永澤さんは、「料理が会話のネタになる」ように工夫しました。記事には、「シャリシャリ耐」「炙りメ鯖」「野菜のせいろ蒸し」の3つが例として挙げてあります。

「シャリシャリ耐」お客様の目の前に置いたジョッキに、凍らせた耐ハイをディッシャー（アイスやポテトサラダなどをすくう際に使う器具）で入れていく

「炙りメ鯖」客席で店員がメ鯖（さば）をバーナーであぶり、焦げ目が付いた頃に「レモンをぎゅっといってください」とお客様を促し、料理に参加してもらう

「野菜のせいろ蒸し」お客様専用コーナーに足を運び、野菜やソーセージを好きなだけせいろに詰めて店員に渡すと、蒸し上げてもらえる

いずれも、お客様がつい口を開いて何かを言いたくなるような状況を、上手に作っています。

苦手分野を逆手にとったやり方で、店は繁盛しています。「ない、そこでどうするか?」と考え、知恵をしばらく出しましょう。

さて、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

『デカイ魚』

「小さな会社が低予算ですぐできる広告宣伝心理術」の142ページでサンマが実物以上に大きく見えるパッケージについて説明していますが、普通はスーパーの鮮魚売り場でパッケージされている魚はパッケージより小さいですよ。

でも、私の知っている魚屋では魚の方がパッケージより大きい。そのため魚が実物以上に大きく、身厚に見えます。この魚屋の店主は「人間の心理」をよく分かっていますね...ということを書きました。



➤ 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・アメリコミ映画

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この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!!



実は本の出版の時にはその魚屋のパッケージの写真が手元に無かったので小著ではイラストで説明していましたが、先日そのパッケージの写真を取る機会があったので掲載します。(前ページの写真)

パッケージから魚がはみ出しているのが魚がデカく見えるでしょ。(右側の尻尾がパッケージから飛び出しているのが見えますか？以前は写真の左側に頭が付いていてそれも飛び出していましたから、もっとデカく見えていたんです。)人は比較してものを見ます。お客さんはパッケージと魚を無意識に比較します。魚がパッケージから飛び出していると、比較して「大きく見える」「身厚に見える」のです。

右の写真はある宝飾品店の入り口に飾られていたネックレス。価格は90万円でした。もし、お店に婚約指輪を見に来た社会人カップルが



この宝石を見たとしましよう。店内の婚約指輪は相対的に安く感じますよね。

人は比較してものを見て、感じるのです。車を買った後に思わず太っ腹になってカーナビやアクセサリパーツを契約するのも自動車本体価格に比べて相対的に安く感じてしまっているから。スーツを買った後にネクタイやワイシャツを買うのも同じ。着物を買った後に帯やバックを買うのも同じ。

さて、あなたの商品はもちろん質の高いものだと思いますが、さらに相対的に「お買い得」「良質」とお客さんに感じてもらうことはできないでしょうか？

人は比較してものを見て、感じます。

どう見せるか、感じさせるか・・・そこが売り手の知恵の絞りどころです。

key word 『車も人も急に止まれない』

小学生の頃、交通安全教室に参加し、警察官の方にこう言われたことが強く印象に残りました。

『飛び出さな。車は急に止まれない。』

実は大人になってから「急に止まれない」のは車だけじゃないことが分かりました。

急に止まれないものそれは・・・人です。

心理学でこんな実験があります。心理学者が住宅街の家の庭に「安全運転」と書かれた大きな看板を設置しようとしています。各家庭を尋ねてこう言います。

「お宅の庭に安全運転と書かれた大きな看板を設置してもいいでしょうか？」この時の承諾率は17%でした。つまりほとんど承諾を取れなかった。

今度は別の家庭を尋ねてこう言います。

「すいませんが『安全運転をしましよう』と書かれた小さなステッカーを家の窓に貼ってもらえませんか。サイズは8cmの大きさです。」

この依頼にはほぼ100%の家庭が承諾しました。面白いのはこの後です。

その数週間後、ステッカーを貼ってくれた家庭を尋ねてこう言います。

「お宅の庭に安全運転と書かれた大きな看板を設置して



もいいでしょうか？」

なんと、今度は76%の家庭が承諾してくれます。

この時の人間の心理は次のようなものです。一旦、小さな承諾をした人(小さなステッカーを貼る)は自分で自分を「私は安全運転について真面目に考えている。交通安全に賛成する人間である。」と考え始めます。そのため、自分の行為と信念に一貫性をもたせようとして、さらに大きな承諾(大きな看板を設置する)を応じるようになるのです。人は一旦、走り出すと止まれない・・・。

だから、ビジネスの場でも最初に相手から小さな承諾を得ることがとても大切なわけですね。「20秒だけ話を聞いて!」「これ持ってもらえる?」「ここにお名前だけ記入して頂ければ結構です。」「ハガキを送らせてもらっても良いですか。」こういった小さな承諾が後々の大きな承諾につながるようになります。

key
word

『セミナー・マーケティング』

あなたの会社やお店に話の上手な人がいませんか？会社やお店、商品のことを30分ほど上手く話せる人はいませんか？一人くらいはいますよね。

今日は会社やお店が見込み客を効果的に集めることのできるセミナー・マーケティングについて説明します。どんな業種の会社やお店でも応用できます。

例えば、税理士事務所や会計事務所が「金融機関との付き合い方ミニセミナー」や「会社の節税ミニセミナー」「起業相談ミニセミナー」を無料で開催したらどんな参加者があつまると思いますか？

そうですね。当然、会場に来るのは金融機関からの融資や会社の節税、起業に関心のある人たちです。ということは、これらの人たちは税理士事務所や会計事務所の将来の有力な見込み客になるわけです。

セミナーの後で「今、当事務所では3ヶ月顧問契約無料キャンペーンを行っています。」とか「毎月、売上げアップに役立つビジネスレターを発行しています。もちろん無料でお届けします。ご希望の方は・・・」と説明すればよいわけです。その税理士事務所や会計事務所はそのセミナーで数十人の見込み客を集めて、今後も定期的に接触できる権利を手に入れたことになります。

もし、物流会社が「配送コストを10%削減する物流セミナー」を実施したらどんな人たちが集まるでしょう？広告制作会社が「反応率を高めるデザインセミナー」「売れるDMの作り方セミナー」を開催したら、会場にはどんな人たちが集まるでしょう？スイーツショップが「休日に子供と作れる！簡単スイーツ教室」を開催したらどんな人たちが集まるでしょう？フラワーショップが「初心者でも大丈夫！簡単フラワーアレンジメントセミナー」を開催したらどんな人たちが集まるでしょう？こういったセミナーは「セミナー自体の売上げが目的」なのではありません。その場で今後のDMやニュースレター等の送付の許可を得たならば、あなたは定期的に接触や営業訪問が可能になる権利を手にした事になります。しかも、その相手はとて「濃い見込み客」なのです。セミナー・マーケティングはどんな業種でも応用可能ですね。



チョット

break



『優秀な人材』

仕事に役立つビジネスジョーク

人事部長が経理担当に応募してきた男を面接していた。
「あなたは結婚されてから会計士の資格を取得されたようですね。」
と人事部長が言った。

「はい、我が家では家計は家内が握ってしまっていて、お金の管理も家内が一切がっさいやっています。先日どうしても収支があわないって家内が言い出したので、私が帳簿を見たんです。一時間ばかりで全部きちんと整理して収支を合わせてやりました。」
と男が言った。

それを聞いた人事部長があわててこう言った。

「君、すぐ明日から入社してくれたまえ。給料は前の会社の二倍出すから！」



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。

『あなたのダル疲れ、〇〇が原因かも？』

知人の広告代理店の営業マンが担当していたクライアントにある歯科医さんがいました。

この歯科医さんはどんな症状も顎関節のゆがみに結びつけるのが上手な方でした。具体的には次のようなキャッチコピーで広告を出稿して見込み客を集めるのです。

- 「腰の痛み！もしかしたらそれは顎関節のゆがみが原因かも？」
- 「視力の衰え！それは顎関節のズレが原因かもかもしれません」
- 「花粉症！それはあなたの顎関節が原因かも？」
- 「ダイエットしてもヤセない？もしかしたらそれは顎関節のゆがみが原因かも？」
- 「不眠症で悩んでいるあなた！それは顎関節のズレが原因かもかもしれません」
- 「冷え性で困る！それは顎関節のズレが原因かもかもしれませんよ」

…といったように何でも顎関節に結び付けて、無料の相談会に誘導して、その相談会で自社のサービスである顎関節の治療やインプラント治療の説明をしてたくさんの患者さんを集めていました。

どんな苦痛や悩みもその本当の原因は誰にも分かりませんものね。

もしかしたらブラシーボ効果も働いて顎のゆがみを治すと腰痛も視力低下も、花粉症も症状が改善した人がいたかもかもしれません。

さて、あなたの商品やサービスはどんな「症状(=見込み客の悩みや苦しみ)」に結び付けられるでしょう？



●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

今年も早いもので12月になりました。あと1ヶ月もすれば2014年です!新年といえ前にも触れました、いよいよせまったXPサポート終了です。〈ウィンドウズXPのマイクロソフト社によるサポートが、2014年4月9日(日本時間)に終了〉あとはMicrosoft Office 2003とInternet Explorer 6のサポートも終了します。では?サポートが切れたXPを使い続けたら、どうなるのでしょうか?悪質なユーザーによる攻撃や不審なアクセスにさらされることに!早い話ウイルスに感染しやすくなります!サポートが切れることによって、新たに見つかった弱点を補強するための「更新プログラム」が配信されないため、弱点が放置されたままになってしまうのです。さらに、ソフトウェアの開発会社はサポートが終了したOSは新たな開発の対象から外すことが考えられます。そのため、セキュリティソフトも新しい弱点に対応できない可能性が高くなります。同じ理由で新しいソフトウェアやプリンタなどの周辺機器が動かない恐れがあります。ではどうすればいいのか?答えは簡単です!ウィンドウズをXPから新しいOSにアップグレードしましょう!おすすめは今後もサポート期間の長い7や8です。もちろんウィンドウズ7や8などが入ったパソコンに買い替えてもいいですね!たとえば自分はネットにつながないパソコンだから大丈夫だと思っている人もCD-ROMやメモリディスクなどからのウイルス感染の可能性もあります。発売されて13年になったXP!!こんなに長く使われたOSも珍しいですがついには終演を迎えます。



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



人間っておもしろい。人は頭で分かっているながら、合理的に行動できない生き物。

予想どおりに不合理
—行動経済学が明かす
「あなたがそれを選ぶわけ」
早川書房
Dan Ariely (著), 熊谷 淳子 (翻訳)

- 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。