



D: どかんと
M: 儲けようよ!

すずきDMライター通信

平成30年9月発行 vol.27

発行者: 鈴木DMライター事務所 代表 鈴木光治

〒553-0003

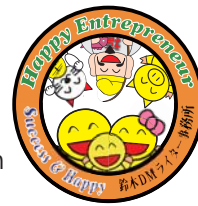
大阪市福島区福島4-6-2

吉川産業ビル 206号

電話(携帯): 080-2434-5395

メール: info@kyoukan-copy.com

URL: https://kyoukan-copy.com



大粒の汗をかきながら、丁寧にお話しします。

汗かきブタ先生の"地獄の2019年"のお話

私、身長165センチ・体重76キロ・ウエスト90センチの、汗っかきなデブなもので・・・



東京ビッグサイトなどの大型展示会施設が使えなくなる、終了後には不景気が待っている・・・など、「商売人には決して嬉しくないイベントだ」と色々批判があるようですが、2020年には東京オリンピックが開催されます。(東京の人は、大変やね・・・)

それにしても2年後には、ビルに囲まれた東京の街中で、真夏の猛暑の中でマラソンやるんですね・・・さてさて、どんなオリンピックになるのやら・・・。

その東京オリンピックの前年2019年の10月に、商売人にとっては"地獄の1丁目"を予感させるビッグイベントが待ち構えています。

それは、消費税の増税です。あ、でも私、税理士さんではないので、税金のお話しではありませんよ。

前置きが長くなりました。

6月12日の事です、鈴木DMライター通信6月号で紹介した「お客さんがホイホイ集まる法則」の著者・竹内謙礼氏の講演会に行ってきました。

この講演会では、竹内氏が来年予定されている消費税増税についてお話しをされました。

どんなお話だったかと言うと・・・

予定では・・・、2019年10月から消費税が2%上がって10%に増税されます。

竹内氏によれば消費税の増税というのは、過去の統計を見ればリーマンショックや3月11日の大震災よりも、はるかに深刻に後々まで尾を引いてしまっている事が読み取れるのだそうです。

そこで、この消費税が増税する前に、「この人から買いたい」という状態、つまり優良顧客をしっかりと抱え込んでおく必要があるとのお話しでした。

そこでこれからは、買わせる事つまり"捨てられるセール情報"ではなく、"捨てられないで読み続けてもらえる情報発信"を心掛けて下さいとのこと。もちろん浮気されないためにも・・・

SNSはもちろん、紙媒体ならニューズレターなど、あなたの得意な媒体を活用して、その時までにお客さんを囲い込んでおいて下さいね。

そこで、今回紹介する本は、お客さんをファン化させるだけでなく、仕事も舞い込むようになる"普通でないニューズレターの作り方"について書かれた本です。(私も、もっと早く知りたかった・・・)

この本(著者)は、私同様、埼玉県で広告業を営むH様より教えて頂きました。

どのような内容かといいますと・・・

一言で言えば「あなたレター」と呼ばれる人間味のあるニューズレターの作り方です。

この本の著者・木戸一敏氏曰く「究極の営業ツール」だそうです。(私のニューズレター、人間味がない・・・)なぜなら、今まで普通のニューズレターを送っていた人が、ニューズレターを一新して「あなたレター」に変えた事で・・・「あなただからお任せするのよ」と言ってもらえるようになります。

今までとは見違えるように問い合わせが入ります。お客様がやってきます。売り上げが上がります。だから・・・仕事楽しくなってきます。この本にはそんな事例も載っています。

すずきDMライター通信



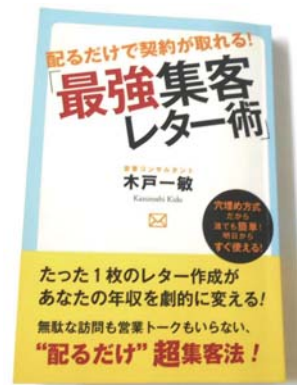
そんなにいいことづくめの「あなたレター」。
何か難しい仕掛けがあるのでは？と思われるかもしれませんが、この「あなたレター」のコンテンツは、たったの3つ。①あいさつ文②最近の出来事③お客様の事例・・・この3つです。

「でも、ねえ・・・文章書くの苦手なんだよね」と言う方もご安心下さい。
文章を書くのが苦手な方のために、この本では、簡単にインパクトのある・伝わる文章の作り方も解説されていますよ。(お恥ずかしいのですが、この文章作成法、私、目からウロコでした)
そんなわけで、著者曰く、「書くのが苦手」と言う人でも、45分で作れるそうです。
今までニュースレターを作ろうとは思っても、なかなか出来なかった方は、この機会に是非、この本を読んで「あなたレター」に挑戦してみてくださいね。

竹内謙礼氏の著作「お客さんがホイホイ集まる法則」によれば、今まで個人向けの販促戦略に思われてきたDMも、対法人でも必須の販促ツールになっていくはずである。と述べられています。(対法人のDM事例235ページより) ですので、対法人のお仕事をされている方も是非ご参考に。

H氏から教えて頂いたのは、木戸一敏氏の前著(37カ月連続トップ営業が極めたなぜか挨拶だけで売れてしまう営業法)でしたが、こちらは既に絶版で一般書店では新品は買えないようです。そこでこの本をご紹介します。
・・・レビューによれば、内容はほぼ一緒だそうです。

『配るだけで契約が取れる!最強集客レター術』(営業コンサルタント木戸一敏著)
ちなみにこの本は、アマゾンのオンデマンド(注文印刷)ですので、一般書店には置いていないようです。



ゴマブックス 刊
※アマゾンオンデマンド
1615円

編集後記

それにしても、毎日毎日『「猛烈」な暑さ』が続きますよね。
実は私、思っきり汗かきです。皮膚が弱いのです。
特に今年は、猛烈に暑い日が続いたせいか、今までになく皮膚を悪化させてしまいました。(特に顔と手が・・・だから散髪屋に行き難いよ、早く治して散髪屋に行ってサッパリしたいよ・・・)
ところで、先日、私とほぼ同年代の漫画家、さくらももこ氏が亡くなりました。同年代だけに明日は我が身か、と、ドキッとしました・・・
私は今のところ、命に関わるような病気は抱えてないようなので、アトピー位、恵まれていると言えば恵まれているのですが・・・
それでも、かゆみに悩まされる毎日ってホントツライです。見た目も悪いので、人前に出る時は精神的にもキツイよ・・・
そんな訳で、どうか皆様、いつまでも未永くご健康に!

9月のちょっと変わった記念日

(私の独断で選んだ、ちょっと変わった記念日をご紹介します)

酸っぱい。でも・・・美味しい♪ 最近は甘〜いものもあるね!

9月1日 キウイの日

夏の暑さで疲れがたまっている体や弱った肌をいやすキウイフルーツ。
その記念日を9と1の語呂合わせからこの日としたのはニュージーランド産キウイフルーツの輸入、製品管理、マーケティング活動を行っているゼスブリインターナショナル(ジャパン)リミテッド。

すぐに役立つ366日記念日事典 創元社刊より
この本は、雑談や「販促キャンペーンをしたいけど、キャンペーンをする理由がない」時など、ネタに困っている時に活用できますよ。

【鈴木DMライター事務所のロゴマーク】



鈴木DMライター事務所と
関わりのある全ての人

招き猫ちゃんのように
人とお金を引き寄せて、
えびす様のようにニコニコと、
そして、ブタさんのように
まるまる豊かなビジネスと人生を。

【すずきDMライター通信】発行者



鈴木DMライター事務所
代表の鈴木光治です。

【代表プロフィール】

1966年山口県柳井市生まれ。
転勤族の家庭に生まれ、東は茨城県、西は長崎県と全国を転々。
近畿大学卒業後、大阪地元の堅実な機械メーカー等に勤務。主に経理の仕事で通算15年のサラリーマンを経て今日に至る。
東北での勤務が長かったせいか、時々、九州・東北そして関西弁が入り混じったおかしな日本語を話すことがあるようで。



【すずきDMライター通信】が不要の方は、大変お手数ですが、弊社ホームページ (<https://kyoukan-copy.com>) に、購読解除専用メールフォームを設けています。このメールフォームよりお知らせください。