

D: どかんと
M: 儲けようよ♪

すずきDMライター通信



「アンタ、そんなところで”コッソリ”何やってんの?」「あ、アカン バレてもうた・・・」

恐るべき現実。それは・・・

【『お客様が「減らない」店の作り方』同文館出版】の著者高田靖久氏によれば、今現在、年間に40%ものお客さんが減っているお店が増えているそうです。

人の行く 裏に道あり 花の山

そんな時代だからこそ、ちょっと一手間（お金も少々）をかけることで、少しでもお客さんの浮気心を繋ぎとめる事が出来ると思うのです。

その一手間とは、お客様へ手書きのハガキで感謝の言葉を書いて送ることなのです。

なぜなら、今は多くの方が用件はメールで済ましてしまい、ハガキで手書きのお礼状など面倒臭がって出さないからです。だからこそ、ハガキを出してみる価値があるのです。

まさに「人の行く 裏に道あり 花の山」なのです。

しかし、「エッ?手書きで?! 私、字が汚いし、文章なんて思いつかないよ。それに忙しいからハガキを書いている時間なんてないよ・・・」そう思われる方もいらっしゃるでしょう。そう思われるのも無理はありません。

そこで(社)手紙文化振興協会代表理事のむらかみかずこ氏によれば、『お礼状ハガキには、長い文章を書く必要はありません。』とのことなのです。

なぜなら、あんまり丁寧な長い文章を書くと、受け取った相手に「返事を出さなければいけない」と思わせてしまい、かえって負担をかけてしまうからです。

それに、ハガキは他の人にも内容が見られてしまいます。あんまり詳しい内容を書く事は、かえって受け手に迷惑をかけてしまうかもしれないからです。

つまり、手書きで書くのは、たった数行のシンプルな感謝のコトバだけでいいのです。

例えば絵ハガキの余白部分にほんの一言だけ、メッセージを書くだけでもいいのです。それなら難しいことはないですよ。いかがでしょうか。

お客様に”感謝の手書きハガキ”を出してみませんか?
(※売り込みだけはしないように、くれぐれも注意して下さいね。)



感謝のハガキでみんなニコニコ商売繁盛♪

鈴木DMライター事務所オススメの本

最近ハガキを使ったアナログな方法も”コッソリ”と見直されているようです。

ランチェスター戦略で有名な武田陽一氏も最近、ハガキの本を出版されました。(『1枚のはがきで売上を伸ばす方法 あさ出版』2016年7月9日)

その他にも、ハガキやお礼状について書かれた本は探せば見つかります。

今回は、その中から上の記事で紹介した(社)手紙文化振興協会代表理事むらかみかずこ氏の本を2冊紹介します。

『仕事をもっとうまくいく! たった3行のシンプル手紙術』

日経ビジネス人文庫 刊

『お客の心をつかむ売り込みゼロの3分ハガキ術』

日本経済新聞出版社 刊

2冊ともハガキにピッタリなフレーズ例から、ペンの選び方まで、成果を上げるためのノウハウ盛りだくさんです。

12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)

12月1日	カレー南蛮の日
12月2日	美人証明の日
12月6日	音の日
12月8日	有機農業の日
12月11日	胃腸の日
12月12日	漢字の日
12月12日	明太子の日
12月12日	5本足ソックスの日
12月20日	ブリの日
12月23日	東京タワー完工の日
12月26日	プロ野球誕生の日
12月28日	ディスクジョッキーの日

すぐに役立つ366日記念日事典 創元社刊より
この本は、「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。

編集後記

アマゾンで1円の中古本を買いました。

ページをめくってビックリ。中は線引きに書き込みだらけです。

「あ、失敗した。もっと高い本を買えばよかった」・・・最初はそう思いました。

しかし、よく考えてみたら楽しみが2倍増えるのです。

なぜなら、「前の持ち主は、この文章のどこに気を惹かれたのだろうか?」

そこに線を引きたくなる何かしらの理由、つまり感情が動いたのです。

そんなことを考えると楽しみが2倍です。1円本も捨てたものではないですね。

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：http://kyoukan-copy.com

