



D: どころと  
M: 儲けようよ♪

# すずきDMライター通信

平成30年8月発行 vol.26

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



オンリーワンもナンバーワンも、ちょっとした工夫で、がっちり手に入れましょう。

## ちょっとした工夫で、この美味さ

ほんのちょっとした工夫で、お客さまが次から次へやってくる・・・今回はそんな本のお話し

「おい!、この見出し、この前も使っただろッ!」

気付いて頂けました? はい。6月号で使いました。

同じ見出しを何度も使うのもイヤなので「何かいい言葉ないかなあ?」と、アタマ絞って考えました。でもやっぱり今回のお話しにはピッタリなので、使うことにしたのです。やっぱり、良い言葉は使いまわしができていいですね。

と、いうわけで今回も「ちょっとした工夫でこの美味さ」・・・そんなお話です。

それにしても、やっぱり、見出しは直球勝負ですぐにわかるコトバでなければいけません。

なぜ、そう思うのかというと、これからご紹介する本の著者の前著は、タイトルを読んでも私の頭では”ピン!”と来なかったのです。何のことか私の頭では理解が出来なかったのです。

しかし、今回は違います。

書店で表紙を見ただけ。直球勝負で「あ、コレ読んでみたい」と思わせてくれました。

だって、表紙に「だから、また行きたくなる」。帯には「お客さまが次から次へやってくる」そして極めつけは、この帯に入っている写真です。

”お客様に選ばれたい”と考えている方なら、迷わず中身を読みたくくなりますよ。

実は、この本の著者は川田修氏。

20刷越えのロングセラー「かばんはハンカチの上に置きなさい」の著者だそうです。(ちなみに私、この本のタイトルは聞いたことがありますけど読んでません・・・)

では、本題に入ります。

著者の川田氏の考えでは、お客様の頭の中には2つのレベルがあるそうです。

「レベル10」つまり、お客様が「普通だな」と感じるレベル。つまり大多数の人の頭の中に共通認識としてあるレベルです。

そのお客様の頭の中にある「レベル10」に対して、ほんの少しだけ上回ること。それが「レベル11」です。

(・・・続きは裏面で 裏を見る⇒)

# すずきDMライター通信



⇒表面からの続き

心がけさえすれば誰にでも出来る、簡単な事。  
だけど、みんなやっていないこと、それが「レベル11」  
の行動なのです。

この少しの違いが、お客様に小さな感動を提供して、  
やがては大きな差を生んでいくのです。

この本では、帯に書いてあるように、そんなちょっとした  
工夫の成功事例が満載です。

その小さな差。  
私の会社（お店）では何が出来るだろうか。  
ちょっと考えてみませんか。



ダイヤモンド社刊 1620円

## まずは、書店で立ち読みでも！

ビール瓶受けに松の葉が2本入っています。  
「大切な人をもてなすときは、迷わずこのお店を選ぶびたい」。  
この本の著者は、「すごい！」と心を動かされました。  
心が動かされた理由は「2つ」。  
さて、なぜでしょう。気になる方は、28ページで。



### 編集後記

前回お話しした、人を動かす「仕掛け」でご報告です。  
事務所ビルの男子トイレですが、いつもこぼれた  
おしっこで床が濡れていました。ひどい時には、足の  
踏み場に困るぐらい。

(人のおしっこ、汚いよ・・・)

そこでビルの方をお願いして試しに  
「仕掛け」をして頂きました。

すると・・・

床にこぼれたおしっこが目に見えて  
減りました。「効果あり！」です。



その「仕掛け」はこれ！  
的になるシールを便器に  
貼ってもらったのです。

### 8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)

へえ～、今年で60年になるんだ。スゴイね！

8月25日 チキンラーメン誕生の日 (即席ラーメン記念日)

1958 (昭和33) 年のこの日、インスタントラーメンの  
第1号「チキンラーメン」が日清食品より販売されたことに由来  
する。「おいしくて保存が利き、手間がかからず安く安全」と  
いう5つの条件をクリアして、商品化することに成功したという。

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。

### 【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、弊所ホームページ (<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。