



D:どかんと
M:儲けようよ♪

すずきDMライター通信

令和元年5月10日発行 特別号

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



急げッ!! 今すぐ本屋さんへGO!

こんにちは。鈴木DMライター事務所です。

今回、どうしても今すぐ読者の皆様にお知らせしたい事があって、5月10日の発行になりました。

なぜ、そんなに急いで何をお知らせしたかったかと言うと・・・

タイトル通り、本のご紹介です。(本の紹介は久しぶりですね)

雑誌ですので、来月になれば本屋さんの本棚から消えるかもしれません。本棚から消える前には是非、購入して読んで頂ければと思います、この時期のお知らせになったのです。

もちろん、ネット通販でも買えますが、出来れば中身を立ち読みしてから買いたいですよね。

(あ、でもこの雑誌、紀伊国屋さんとかジュンク堂さんとか大きな本屋さんにしかな置いてないかもしれません・・・)

ところで、今回ご紹介する、その雑誌は「商業界」の6月号です。

内容は、右の表紙にある通り、顧客名簿についての特集です。

これからは、お客様との絆作りの時代です。

少子高齢化が憂慮される時代です。この先日本の人口は減っていきますので、減っていくお客様の取り合い合戦が始まります。

そんな厳しい時代の中でご商売を繁盛させるためには、お客様の心をがっちりとらえてお店のファンを作ること、言い換えればお客様との絆作りです。そのために必要になるのが顧客名簿です。

『こんな商いの世界があったんだ・・・』

これは、この本で紹介されている顧客名簿の活用を実践した方の言葉です。(p. 9より) この店主様も最初は顧客名簿についてはネガティブに捉えていたそうです。

しかし、その店主様も顧客名簿を上手く活用したことで、お店のファンを増やすことに成功し、今はそのファン客様に囲まれて、楽しくご商売をされています。

この本で紹介されている実例の中から店主様の言葉を引用します。

「顧客名簿は売るためにあるんじゃない。顧客と深く、長くつながって共にいくためにあるのだ」(P. 9)

「生きた顧客名簿を作ること、お客様との強い絆を迅速に生むことができます」(P. 12)

この雑誌は、実店舗を持って個人向けにご商売をされている方に、是非おすすめします。

もちろん、B to Bの方も、顧客との関係性をもっと深めたいとお考えの方は、良いヒントが何か得られるかもしれませんよ。

その他にも商店主様を顧客に持つ土業の先生や営業の方も「最近どうも商売の調子が・・・」とため息をついているお客様がいたら、「そういえば、今、良いお客様に囲まれて楽しく商売をして繁盛しているお店が紹介されている雑誌があるよ。どう？」と、この本を雑談ネタにしてもいいかもしれませんね。

ファン客に囲まれて楽しくご商売がしたい。そんなお客様との絆作りにご興味のある方は、是非ご一読を!

そして、この本の中からいいところ・出来そうな事があれば、ほんの少しでもいいので真似してみたり、あるいは参考にして、あなたのご商売を楽しくして下さいね。

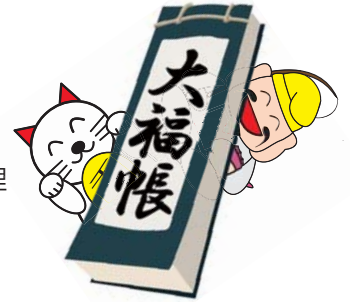


定価1200円 税込み
大型書店、あるいは「商業界」のウェブサイト等でも購入できます。

すずきDMライター通信



”大福帳”の時代なのだッ!



私、管理というコトバがどうも嫌いなんですよね。
管理というコトバが嫌いだからといって、例えば 仕入管理、在庫管理、予算管理、与信管理
・・・といった商品やお金の場合は別にいいのです。

私が嫌なのは”人”に関してです。

会社でよく使うビジネス用語で、人事管理とか労務管理、勤怠管理と言ったコトバです。
従業員といってもお店や会社と一緒に働いてくれる生身の人間です。それなのに”管理”というコトバを使うことは、
”人”を単なるデータやモノとしか見ていないドライで冷たい感じがして「なんか嫌だなあ」、と感じていました。
・・・かといって、他に言い換える人間味のある良いコトバは思いつかないですけど・・・。

お客様の場合は、顧客管理です。

お客様も”人”です。そしてお客様の中には常連客など上得意のありがたいお客様もいらっしゃいます。

それなのに、いくらお店や会社内で使う帳簿と言っても、大切なお客様の事で”管理”というコトバを使うのは、何か嫌だなあ、・・・そんなことで頭の中がモヤモヤしていました。

そこで、今回ご紹介した雑誌の中で、頭のモヤモヤが晴れる、このようなことを言っている方がいたのです。

”『顧客名簿を作成し始めた当初は、何も考えず『顧客管理』と言う名前にしていました。しかし、だんだんと『管理』という言葉に違和感を覚えるようになったのです。お客様を管理なんかできないし、仮に出来たとしても私達にはそんなことするつもりもない。『よかったら、寄って』というくらいの感じですから(笑)。そこでクラウド化する際に名前を大福帳に変えたのです。・・・” 15ページより

(昔からお店が火事になったとき、真っ先に持ち出すのはこの”大福帳”でした。大福帳は、商売人にとってそれさえあればどんな状況からでも再建できる大切な財産だからです。)

顧客名簿は、単なるデータではなく未来のお店の利益を生み出してくれる生身のお客様の大切な情報です。お店の大切な財産です。そんな訳で、これからは顧客名簿の事を昔の商人と同じ気持になって『大福帳』と呼ぶのも◎ですよ。

編集後記

令和元年となりました。新しい時代の始まりに気持ち新たに、皆様の御商売の益々の御発展をお祈りします。

スマホを手にして1ヶ月。何とか追加料金無しで乗り切りました。(ホッとした・・・)

ところで、スマホで自分のホームページを見てみたのですが、(一応スマホ対応では作っていましたが)あらためて見てビックリです。

あの小さな画面に文字がギッシリ、まるで読むのが面倒で殆ど読まずにタップしてしまうアプリの規約同意画面と同じよう(笑)。

「これじゃ、誰もスマホじゃ読んでくれんわ。どげんかせんといかん、でもどうすれば?」と考えただけでついに時間切れとなった、頭の痛い今年の10連休でした・・・。

6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)

子供の頃、黄色い赤目のインコ飼ってたなあ・・・

6月15日 オウムとインコの日

オウムとインコなどペットとしての鳥類を適正に飼育し、愛情をもって接する啓蒙活動などを行う千葉県君津市に団体「TSUBASA」が制定。すでに亡くなった鳥たちの供養とコンパニオンバードとしての鳥たちの幸せを願う日。日付は6月の06で「オウム」15と、15日の15で「インコ」と読む語呂合わせから

すぐに役立つ366日記念日事典 創元社刊より
この本は、雑誌や「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が

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。



【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。