

目からウロコのダントツ企業情報ソース

《2006.01.17》

TOP1% SPECIAL



世界最先端のマーケティング手法を使って、90日で業績アップを目指す実践経営者のための、現場で即活用できる情報を手に入れることができます。



<http://www.top1special.jp/>

チラシの反響UPはチラシ委員会に任せろ？

マーケティング・コンサルタント 椎名規夫

一般的に広告・チラシの反響が下がっている様です。
中でも、住宅、住宅リフォーム業界の広告反響の低下は深刻です。

そんな深刻な業界の中に「チラシづくりの天才」と呼ばれる社長がいます。
そして、彼の作るチラシが、今、驚異的な反響を獲得しています。
単発的な成功ではありません。

「チラシづくりの天才」と呼ばれる彼が経営する会社は、単店舗で年商7億円を超える地域でダントツのリフォーム店です。業界外の方にはピンとこないかも知れませんが、単店舗で年商7億円(年間工事件数、約1,400件)のリフォーム店というのは、皆さんの周辺におそらくないでしょう。

まあ、とにかくスゴイ会社のお話です。

そして、「チラシづくりの天才」と呼ばれる彼にまつわるエピソードも数多くあります。例えば、彼が制作したチラシを真似して、単月で1億円以上の工事を受注した会社もあるのです。

ところが「チラシづくりの天才」と言われる彼にも、スランプがあったようです。先日、情報局主催のセミナーに彼がゲスト出演していた時、次のように近況を話してくれました。

「昨年から今年の3月位までは、チラシの反響が下がり続けてどうしようもなかった。

色々対策してみたけれど、チラシの反響を回復させる事が出来なかった・・・

そこで、スタッフを中心に**チラシ委員会**を設けて、

スタッフが持っている情報とお客様の声を元にチラシづくりをやり直した・・・」

チラシ委員会？

よく分かりませんよね。でも、チラシ委員会というものが、驚異的にチラシの反響をアップさせたようです。彼から頂いたメールを見れば、それが明らかです。10月に仕掛けた5種類のチラシの反響ですが、合計391,180部で145件のレスポンス(1/2,697)を獲得しています。信じがたい結果ですよ。

チラシづくりの天才からのメール

住宅リフォーム販促情報局

送信者: [REDACTED]
宛先: "住宅リフォーム販促情報局"
送信日時: [REDACTED]
件名: [REDACTED]

@ [REDACTED]

先月10月のチラシの結果です。

最近は、一種類のチラシだけでなく数種類のチラシにて結果を図っています。

10/1	安心ホームサービスチラシ	1000枚
10/5	真弓くんあんに頼んでよかった!	296000枚
10/5, 10/21	幸せリフォーム応援隊	22150枚
10/8	緊急案内実例リフォーム見学会開催	34000枚
10/22	主婦の夢叶えます	8030枚
10/23	毛利さんの家リフォーム完成しました!	30000枚
	合計	391180枚

チラシの総反響数 145件 (レスポンス1/2697)

って感じです。

ところで、短期間で驚異的に反響を改善させたチラシ委員会とは、どの様に運営されていたのでしょうか？

ステップ1: データ収集

過去のチラシのデータ(レスポンス、エリア毎の反響差異、反響品目、年代、など..)を参加者で分析します。また、直接お客と接する担当者から、実際に現場で起きていることを繰り返しヒアリングすることで、主に次のポイントを探り出します。

- ・得意分野と不得意分野を知る
- ・流行を予測
- ・周期的に起きる需要を捉える

そして、顧客のニーズや情報を、言葉としてだけではなくイメージとして、社員の頭のなかに定着させるようにしたのです。要するに、過去から最新のデータをふり返ることにより、売れ筋の傾向、そして顧客ターゲットを再確認するのです。そして、それをイメージさせることで、新入社員から社長までの意思統一が明確に出来るのです。

これだけでも、これまでの戦略の検証が十分に行えるので、チラシ委員会のメリットがあると言えます。

ステップ2: 商品作り

お客をその気にさせるポイントは、

- ・エモーショナルなチラシ
- ・人にスポットを当てたチラシ

それぞれに有効性があります。但し、最終的には商品力の勝負になります。商品力を無視しては、花火を上げることが出来ても、安定した経営には繋がりません。結局、お客様は良い物を求めます。最終的には魅力のある商品(パック商品、単品商品器具だけ・・・等)を買うので、常に商品の見直しや新たな商品化が必要になるのです。

このステップを一言で言えば、魅力的な商品づくりをするステップです。

ステップ3:実際にチラシをつくる

この段階で季節、会社の傾向にあわせた、テーマ、イベントの決定が行われます。また、それらのイベント

- ・告知をチラシだけでなく、
- ・ニュースレターですか？
- ・ポスティングなのか？
- ・ラジオ？
- ・新聞？
- ・プレスをうつのか？

イベントに合わせ、併用する販促手段を決定するのです。また、そのテーマが一言でわかるようなキャッチを作ったり、売れ線の商品を取り入れた新しいリフォームパック等もこの時点で完成させます。そして、その後、通常言われているチラシ作りのフローに入るのです。この段階では、チラシに絡めたその他のツールや手段の確認が行われます。ニュースレターづくりやプレスリリースを組み合わせ、一貫性のある戦略を構築するのです。

ステップ4:反響のとり方

最後に、チラシの反響に対する対応が検討されます。

- ・見込み客との具体的なアプローチ
- ・電話のとり方
- ・アンケートの内容
- ・後々参考にするデータのとり方

これらのオペレーションは、この時点で決まるのです。ここまで来ると、組織全体としての仕組みづくりが、チラシ委員会で行われていると言って良いかも知れません。そうです。チラシ委員会は、単純にチラシを作るだけではないのです。今では、会社にとって無くてはならない営業の仕組みをチェックしたり、会社全体の流れを検証するための機構になっていたのです。「チラシづくりの天才」は、スタッフの感情を味方につける優れたマネジメントシステムを社内に確立していたことです。そして、同時にお客様の視点を大切にすることにより、その感情も味方に付けていたのです。

もし皆様の中にも、
「最近、広告の反応が悪い・・・」
「会社の仕組みが思うように行かない・・・」

この様に感じる方がいたら、チラシ委員会を作ってみませんか？

チラシ委員会のように、身近な所から突破口を見つけるかも知れません。

何もしなければ、何も始まりません！

(マーケティング・コンサルタント 椎名規夫)

追伸

チラシ委員会のメンバー構成は、全員が参加するスタイルではなく、また、年功序列で参加できる委員会でもありませんでした。メンバーは、社長、中間管理職、若い社員等の4人から5人が選ばれ、自由に意見交換が出来る環境になっていたのです。

一ヶ月で5種類のチラシ。平均反応率は、驚異の1/2,697。



【執筆者プロフィール】

執筆者名： 椎名規夫（しいなのりお）
株式会社エムディー 代表取締役

**【略歴】**

1961年生まれ。茨城県に生まれる。
1993年 7月 広告会社、株式会社エムディーを設立。代表。
1999年 社団法人取手青年会議所（現常総青年会議所）第二十四代理事長。
2003年 10月 佐藤昌弘氏と住宅リフォーム業者向けコンサルティング会社を設立。
住宅リフォーム販促情報局 代表。
2005年 7月 日本NLPトレーナー協会代表理事。

【業務内容 及び サポートメニュー】

マーケティングに関するコンサルティング

【資格】

米国NLP協会認定NLPトレーナー
米国NLP協会認定NLPマスタープラクティショナー

【プロフィール】

マーケティングコンサルタント。

6年間上場企業のソフトウェア開発（都市銀行VAN、銀行系ATM開発等）を支援する。
その後、ソフトウェア技術者の大量育成のため専門学校講師、大学等でパソコン関係の臨時講師を勤める。1991年、広告・印刷業界のデジタル革命の波に乗じて、8年間のソフトウェア技術者としての経験を生かし、茨城県取手市にて広告会社の経営に踏み出す。会社設立後、カラーのミニコミ紙の発行を手がけ、わずか2年で地域ナンバー1の発行部数（124,600部）を誇るミニコミ紙会社となる。

その後、今までの体験を活かせるマーケティング・コンサルタントの道を歩む決心をする。多くの出会いと師事したコンサルタントの影響を受け、心理学、ヒプノセラピーを研究。顧客心理をくすぐる集客ツールを使った業績アップの指導を得意とする。

クライアントは、注文住宅会社・住宅リフォーム会社・不動産会社・保険・税理士・一級建築士
整形外科医・通信販売業者・進学塾・パソコン教室・整体・寝具・広告・クリーニング
エステサロン・石材美容室・ライター・飲食業・コンサルタント・セラピストまで幅広い。
現在、電話相談を中心としたクライアントは既に150社を超える、業績アップに直結できるアドバイスが
出来る実践マーケッターとして活躍中。
また、時間がある時は不登校の学生や心の病を持つ方の相談を受ける、カウンセラーとしても活躍。

【連絡先】

マーケティング情報センター 株式会社エムディー URL : <http://www.mdinc.jp/>
TEL:0297-85-8455 FAX:0297-85-8448 E-mail:info@mdinc.jp

住宅リフォーム販促情報局 有限会社トータル・プロダクト URL : <http://www.totalproducts.jp/>
TEL:0297-70-4100 FAX:0297-70-4010 E-mail:info@totalproducts.jp

日本NLPトレーナー協会 URL : <http://www.nlpjapan.jp/>