

『営業戦略』と、効果的なチラシの作り方。

今回は営業戦略についてお話ししましょう。営業戦略には4つのステップがありますが、今回はその第1ステップである「見込客発見」のなかから、効果的なチラシの作り方についてお話しします。

チラシのポスティングは、見込客発見の有効な手段です。チラシはモノクロ・手書きでも充分。次の法則さえ知っていれば、効果は期待できます。それが「PASONAの法則」です。わかりやすく説明するために、ある明太子店のチラシを例に挙げましょう。

見込客を発見したい場合、チラシで紹介するのは本命商品ではなく、関連商品で安価なものにします。この店の本命商品はもちろん明太子ですが、チラシに載せるのは明太フランスパンにしました。では「PASONAの法則」に基づいて、チラシの原稿を作ってみます。

P: Problem→問題を投げかけます。

「明太子には、ご飯じゃないの?」

A: Agitation→さらにあおります。

「たしかに、ご飯だね。」

So: Solution→解決策を提示します。

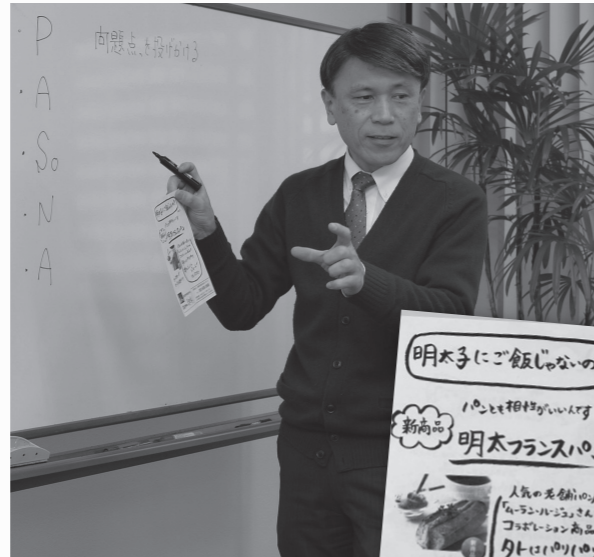
「実は明太子とパンは相性がいいんです。」

N: Narrow down→そして限定します。

「その明太フランスパンを1日20本限定で販売!」

A: Action→行動に移させます。

「今すぐお買い求めください!」



お金をかけずに成果を出す。それが中小企業の鉄則。/右の写真は、明太子店が実際に使ったチラシです。

最後の行動に移させる方法は言葉だけでなく、引換券や割引券をつけてお店の地図を載せたり、電話注文ができる場合は大きく電話番号を入れたりします。

これが「PASONAの法則」です。どんな業種にも通用するチラシの作り方ですから、ぜひ試してみてください。この明太子店は、上記のチラシを重点地域にポスティングして、過去最高の反応率と売上げを記録しました。

「見込客発見」の後には「接客販売」「継続取引」「紹介販売」と続きます。営業戦略の4つのステップについては、雑誌『商業界』3月号で、上記の成功例を挙げて詳しく説明しましたので興味のある方はご一読ください。

山内経営
コンサルティング事務所
代表 **山内修**



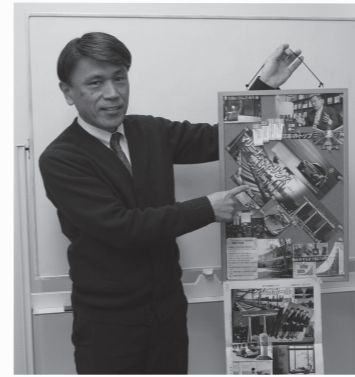
♡ 心が元気になる話

誰でも使える“夢を叶える魔法”

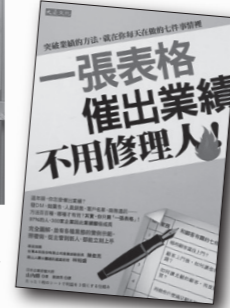
一昨年の目標が「本を出す」で、昨年の目標が「経営者の学校を作る」でした。どちらも達成することができました。そして今年の正月に「5年後、シンガポールに経営者の学校の本部を置く」と誓いました。するとどうでしょう。一昨年に出した著書『たった1枚のシートで利益を3倍にする仕組み』を台湾の出版社が翻訳販売したいと言ってきたのです。なんの売り込みもしていないのに、向こうから申し出てくれるなんて奇跡です。思わぬところで、アジアへの足掛かりができました。これがモチベーションの力だとつくづく感じました。一口に「モチベーションの力」と言っても、ピンとこないでしょうから、具体的には次のようにします。目標が決まったら、「行動計画書」を書きます。

- 1) 唱えます<アファメーション>。
- 2) 絵にします<ビジュアライゼーション>。
- 3) 行動を起こします。

毎日、紙に書いた目標を読み返し、唱えます。紙に言葉を書くだけでなく、写真などをボードに貼って、目標を達成した時のビジュアルをはっきりと描くこともより効果的です。こうすることによって、潜在意識に目標の達成が植えつけられるので、嫌々でなくワクワクしながら行動に移していけるのです。叶えたい夢をお持ちの皆さん、ぜひ試してみてください。



↑これが私のビジュアライゼーションです
台湾版の著書です→



皆様の声

今回は前号の『山内経営ニュース』を読まれた方々の感想をご紹介します。

- 前号のサッカーの例え、わかりやすいですね。岡田さん、元気な赤ちゃんを産んでください。(K.H様)
- 「山内経営ニュース」は山内先生やスタッフの方たちの素顔が見れるのがいいですね。楽しみにしています。(角様)

スタッフ紹介

中村優子

『経営者の学校』のスタッフになって、もうすぐ1年になります。昨年、法人化のご相談や手続き等を多くさせて頂いたので、今年はより法人向けのサービスに力を入れたいと思っています。それと、朝に強くなりたいです。昨年1年間、6時半からのセミナーの日は4時半起きしました。実はもともと朝が弱いので、日々自分との闘いでした(苦笑)。でも早起きをして、いいことがいっぱいあったので、今年も頑張りたいと思っています。受講生の皆様、一緒に頑張りたいです!



服部薫

『社長塾』の塾生からスタッフになった服部です。個人では「どうぶつ系行政書士」をやっています。動物が大好きで、動物病院の看護師をしていましたが、飼い主を亡くして不幸になっていくペットたちの多さに、行動を起こそうと行政書士になりました。ペットの信託契約・遺言書を専門としており、ペットの一生の幸せを願う飼い主さんの気持ちを書面に残し、ペットへ財産を残すお手伝いをしています。プライベートでは夫と2匹の猫と暮らしています。皆様、どうぞよろしくお願ひいたします。



| 編 | 集 | 後 | 記 |

昨年末、岡田が出産のため退職しました。そして新しく、服部がスタッフとして加わりました。受講生の皆様にご気持ちよく勉強していただくために、スタッフ一同頑張りますので、本年もどうぞよろしくお願い致します。(山内)

山内経営コンサルティング事務所

〒810-0001
福岡市中央区天神4-8-2天神ビルプラス8階
TEL:092-718-9500 FAX:092-724-4666

ホームページ **山内経営** **検索**