

ラップ東京では、皆様のご参考になるニュースを抜粋し配信しております。

嘆く前に、まずはヤルこと...

店を構えて、商品を並べて待っているだけでは売上は上がらない！「営業活動」がないからだ。「景気が悪い」「立地がよくない」と嘆く前に「営業活動」を行なってみるべきだ。（小さな会社 儲けのルール 竹田陽一著）
「営業活動」ってどういうこと？

ラップ東京では、そんな「営業活動」を考え、皆様の要望を伺いながら、売上アップ・集客アップのために何が必要かをご提案しています。簡単なチラシや会社案内、ホームページの開設、顧客情報の整理、など小さな営業活動をからお手伝いしています。ぜひ、ご相談くださいませ！！

今年も続く不況の風： 集客率アップのために行うべきことは何？

****第四回****

「集客アップ作戦」を実行中のAさんの整備工場。考えてみるとやるべきことの多さに驚いてばかりです。いままでの顧客情報を整理することからスタートしたAさん。少しづつですがその情報も、まとまってきたようです。それと同時に近所のカーショップを覗いて、いろいろと研究してきたAさんは、ユーザーが来店しやすい工場作りを進めることにしました。一言でユーザーの来店しやすい雰囲気と言っても抽象的で難しいものです。費用をかけて看板を目立つものにしたたり、ノボリのようなものを立ててみたり方法は様々でしょう。しかし、一番大切なことは、ここに自動車整備工場がある...ということが誰がみてもわかることなのです。せっかくの工場の看板が見にくかったり、工場の入り口の前に交換した部品の残骸が無造作に置いてあったり、すると、ユーザーは営業中なのかどうかもわからないかもしれせん。近所に住む住人が、Aさんの工場が自動車整備工場であることを認識し、Aさんの工場ではどんなサービスをしているのかを認識してもらうことが最も大切なことなのです。例えば、工場の看板に

【コラム】詳しくはこちらまで...

「詳しくはこちらまで...」というフレーズをテレビのCMや雑誌の広告で、よく見かけます。詳細はホームページを見てね...ということですが、母のようにインターネットをやっていない人にとっては迷惑千番！「どーしてインターネットがないと見れないの？」と時代の流れに少し怒り気味の様子。「そんなことなら、見なくてもいい」と最後は投げ出してしまふ始末。やっぱり、お得な情報はみんなに平等に伝えるべき？

いつも、ありがとうございます。



「鍍金・塗装」とだけ書いてあると女性客をはじめ、キズやヘコミをつくってしまったって修理に出したいと思ってるユーザーにはわからないかもしれません。子供ができてチャイルドシートを着けたいと思ってる若いママは、自動車整備工場に着けてくれることもわからない。いま大手カーショップに行ってしまうでしょう。Aさんの工場でユーザーに与えられるサービスが何か？これを看板や工場の前の立て看板にいれること、まずはこれからスタートすることにしました。同時に、修理や整備が終了して納車をするときに、ユーザーに対して簡単な会社案内チラシを渡すこともスタートしました。チラシは、手書きの簡単なものですが、車検・修理以外にもカーオーディオ等の販売から取り付け、チャイルドシートの販売・取り付け、エアコンの洗浄や車内クリーニングなども紹介。今回は、車検や修理などが無くても来社してもらえらるようチラシを配りはじめました。

先日、蕎麦屋さんで食事をしたときにもらった次回200円引きのクーポン券を思い出し、Aさんの工場でも納車するときクーポン券を渡したいと考えています。内容や金額については、少し検討が必要なのなので、それも同時に考えていくことにしました。

新しい看板の見積りをとり、デザイン等を検討し、早速発注、取り付けました。まずは、小さなことからスタート。最初に大きな金額をか