

これであなたもインターネット検索の達人?! 鉄人?!

「インターネットって便利よね～」という声を聞きますが、日頃あなたはどのように使われていますか?

今月は、もっとも有名な検索サイト Yahoo!の検索機能についての特集です。

Yahooのトップページのココに、調べたいキーワードを入力し、検索ボタンをクリックしますね。

「良く使っているよ!」という方も多いでしょう。では、問題です。



1) 去年のマリナーズ、イチローの打率は?

イチロー 2005年 打率 と入力し検索ボタンをクリック!

キーワードの間に、スペースを入れ複数キーワードにして検索しましょう。

悪い例) イチローの2005年の打率 これでは検索すると、1件もでません!

2) カーリング チーム青森の写真をみたい!

画像 をクリック カーリング チーム青森 と入力し検索ボタンをクリック!

画像だけの検索ができます。

3) カーリング チーム青森の関連のブログをみたい!

ブログ をクリック カーリング チーム青森 と入力し検索ボタンをクリック!

ブログだけの検索ができます。

4) FIFA って何?

辞書 をクリック FIFA と入力し検索ボタンをクリック!

辞書で調べるように検索ができます。

5) 1ガロンは何リットル?

知恵袋 をクリック 1ガロン 何リットル と入力し検索ボタンをクリック!

豆知識のような内容を、探すときは「知恵袋検索」

6) 熊本市南坪井 付近でそばを食べたいなあ...

エリア をクリック 下画像のように、熊本市南坪井 そば屋 と入力し検索ボタンをクリック!



このボタンで
拡大・縮小も
できます。

地図検索ができます。

どうでしたか? うまくできましたか?

あなたは自分の商品やサービスを知らない人にお知らせするとき、どんな手段を使っていますか? まず、情報伝達手段としてどんなものがあるでしょうか?

「テレビ」「ラジオ」「新聞」「雑誌」「ミニコミ誌」「フリーペーパー」「チラシ」「ホームページ」「携帯配信」「パンフレット」「DM」「FAX」「DM」「電話」「口コミ」「紹介」「看板」「ポップ」「小冊子」「ニュースレター」「セミナー」「イベント」などざっと数えただけでも20以上の方法があります。「テレ

今回はマーケティングの基本とも言えるべき「情報伝達手段とスキル」について考えてみましょう。

コストマネジメントの橋と申します。今回からこのニュースレターの一部を担当することになりました。よろしくお願ひします。

仕事は集客・販売促進専門のサポートを行うマーケティングコンサルタントです。皆様の売上・収益アップに少しでも貢献できればと考えています。



コストマネジメント
集客コンサルタント
橋 羊一氏
<http://www.costconsul.com>

勝てる
マーケティングを学ぶ!
第1回「マーケティングの基本」

一般客相手のご商売ならもつと使っている方がいいはずですが、いくつかあります。

3つ以下といわれる方: あまり集客がうまく行っていないのでありませんか?

4~6といわれる方: 人並みの反応です。

7~9といわれる方: もっと他に使える方法がないか考えてみましょう。

10以上の方: 何らかの反応が出ているはずですが、いくつかの手段が使えるのか、また、他に使えるものがないのかをもう一度考えてみましょう。

(裏面下段へ)

以上10種の道具を使っています。

ホームぺージ
パンフレット
DM
FAX
DM
口コミ
紹介
小冊子
ニュースレター
セミナー
イベント



「ビ」や「ラジオ」など費用的に小さな企業が使いづらいものではなく、実際に多くの方法がありますね。

また、一般的に広告といわれるものの以外に「口コミ」や「紹介」など言葉で行われる伝達手段もあります。

さて、あなたはこれの中で、いくつ実行していますか? 私は法人を中心に仕事をしていますが、その場合

最近のおしごと
トタン屋根のケーキ屋
ア・ラモート
<http://www.aramoto.jp/>



私と新本さんとの出会いはもう十数年前になるだろうが、当時坪井に住んでいた妹が「住んでいるマンションに自転車ですりキを売りに来た人がいたので、変わった売り方してる人がいるな」と思って買ってみたのよ」と言っていたので、そのケーキを持ってくれました。

根っから甘い物好きの私は、そのケーキが美味しかったのと自転車販売していると言っているのを見て、この次見かけたらうちに来てくれるように頼んだのでした。



私の一押し
くるみのパウンドケーキ

数日後、坪井にある私の会社にきてくれたのが新本さんとの最初の出会いになった。人なつっこい笑顔がとても

印象的で、荷台に載った木箱から取り出すパウンドケーキが新鮮に感じられ、それからときどき寄ってもらおうようになりました。

その後、私の結婚披露宴のお土産にケーキを使わせてもらったり、お互い子供の保育園が同じだったこともあって、家族ぐるみで親しくお付き合いさせて頂くようになりました。

新本さんは、郵便局払い下げの真つ赤な自転車を鐘を鳴らしながらケーキを販売するというユニークさとともに、お客様に商品と共に、喜びや感動を与えるという商売の基本が徹底しているということだと思



店頭では氏のトレードマークとなった郵便局払い下げの自転車が出迎えてくれる。

小中学校に講師として

彼は講演会の講師として呼ばれる事も多く、自らの生い立ちを絡めた絶妙な話しぶりは、誰も真似の出来ない実践トークなのである。

本人は常に自然体で話してくれるのだけれど、「楽しんで儲けたい」「儲かれば何をやっても良いのだ」というような社会風潮に「こんなやり方だつてあるんだ」と聞いている私達自身に納得したり、反省させられてしまう。

創業15年

この間お会いしたとき、「ケーキを自転車で売りはじめて今日(2月14日)で15年になりました」と話されました。

93年に南坪井(通称 上乃裏通り)に店も構え、氏の事はテレビや雑誌、新聞には何度も取り上げられ、熊本県内はもとより他府県にも知られる存在となった「トタン屋根のケーキア・ラモート」ですが、これまでも一部宅配便で送らせていたことはあっても、商品は自転車でお届けするという信念のため、遠方のお客様には充分な対応が出来なかつた事がありません。

インターネット活用は?

今回ホームページを立ち上げるにあたって理由をお聞きしたところ、「お客様の声に少しでもお応えし、最近のア・ラモートの近況とお店(自転車での販売の印象が強く、店の存在があまり知られていない)の案内をしていきたい」という事で

した。



喫茶メニューは店内でしか味わうことのできない品もあります

注文方法は、ホームページ内のFAX注文紙を印刷し、記入後送信していただく手順でご注文出来ます。(パウンドケーキのみ)そんな完全ネットショップینگスタイルでないところがこの店らしいとも言えます。

インターネットの活用によってまた新たな出会いがあるかもしれません。もちろんこれまで通りペダルをふんで届ける事に変わりはないのです。口ぐせ「自転車操業でも景気(ケーキ)が良いね」そう言いながら新本氏は今日も走り回っている事でしょう。



表ページより続く

もちろんコストは考えなければなりません、数に勝るものはないのです。

さらにもう一つ「スキル」の問題があります。

確実に競合他社よりも多くの顧客を獲得し、生き残りたいと思つたら、それぞれの伝達手段でのレベルが少なくとも20%の中に入っていないければなりません。

自分と同じ手段を使っている競合他社の多くの広告物を見て研究してください。集客企画や制作ノウハウなどの勝つための知識をつけてください。

「情報伝達手段の数とスキル」この2つが圧倒的に勝つてこそ集客に成功できるということを肝に命じておかなければなりません。続きは来月号へ

ORPHIS HC5500



理想科学工業のハイスピードカラープリンタで印刷しました。

編集後記

年度末の忙しさのため、3ヶ月間お休みさせていただいていました。先日大型ゴミの日に廃棄されていた自転車を拾ってきました。その後、休日に時間をかけて整備したところ、見違えるほど大変身。これで今度のGWの予定はサイクリングに決定!

(馬)

<発行>
 (株)正文堂 ビジネススタッフ営業部
 〒860-0863 熊本市坪井 3-1-24
 Tel 096-343-5770 Fax 096-341-1147
 URL <http://www.pc-staff.co.jp>
 E-mail info@pc-staff.co.jp