



上田商店 ニュース

vol. 111

平成20年9月16日(火)

制作: 上田商店サークル会
AM8:00送信

売上げを増やす実践的な販売促進について

今年の夏は猛暑日が多く続きましたが、9月に入り少しは和らいできたように思われます。さて、今回は当会員 石井文泉堂の石井氏の長年にわたる経験に基づく話を中心に「消費者を動かすチラシ・DM」の作成について全員で話し合いました。売上げアップに繋がる、チラシ・DMを使った販売促進の考え方と方法を、より具体的に即役立つよう数字をまじえて考えてみました。参考になればと思います。
上田サークル会 会長 上田 良堂



社長	専務	部長		
----	----	----	--	--

上田サークル会 例会報告

今回は、「消費者を動かすチラシ・DM」について話し合いました

販売促進の目的は、自商品を『知って、納得して、くち込みしていただく』こと、売上げアップには欠かせません。考え方と方法をまとめました。

売上げアップの販売促進の考え方と方法 (チラシとDMをうまく活用する)

有効会員の定着	有効会員の定着が売上げのベース(基盤)です 浮気しやすい時期です。定着を計る工夫をしましょう ●普段からのサービス、各種加工などのアピールで売上げの安定とアップを行いましょう。	【DM】 年4回の季節DM	【チラシ】 春 2~4回 秋 1~2回
休眠客を動かす	休眠客を動かせば、全てが利益です 利用空白期間が3ヶ月以上空いているお客様にアプローチしましょう ●レジの種類によって、休眠対策を自動的に行うサービスもあります。	【DM】 年4回が目安	
新規客の獲得	新規客の獲得は、売上げアップの最高の方法です 年間来店客数の3%以上の獲得を目標にしましょう ●リピーターになれば(年間平均支出)10,000円×客数と計算できます。	【チラシ】 新聞折込みより効果の高いポスティングで行いましょう	

■ 売上げの構成

- 客(点)数 × 客(点)単価
【平均客単価を350円とします】
- 会員数 × 年間支出
【年間平均支出を10,000円とします】



いずれも当然ながら数字を増やせば売上げはアップします。

■ 最低、把握すべき7つの数字

- 売上げ額 ●客数 ●点数
- 有効会員数 ●新規客数
- Yシャツの点数 ●D(ドライ)点数

毎月、必ず数字を把握しましょう。自店の規模、特徴や商圈状況に合った方法で、計画 → 実行 → 検証 を繰り返していきましょう。

【チラシ】での費用対効果

- 封筒に入れる(コストアップ:10000部で6円程)
《内容》・ごあいさつ ・リーフレット
・会員申込書(エコバッグプレゼント等)を同封
 - クーポン券は、紙面に印刷するより別券の方がヒット率が高い。(コストアップ:3円程)
 - 袋とじ(2ッ折)にしてクーポン券と同時にホッチキスで留める。
- ※お客さまの印象に残る効果のある形、紙質などを工夫する。

新規客の獲得 での費用は、1人2,500円以内

新規獲得費用は1人2,500円以内。配布は、ポスティングのほうが効率が良く、あき時間を利用して営業を兼ねたポスティングを行えば、さらに効率・効果が上がります。

■ チラシでの新規獲得費用(目安)

$$\frac{\text{枚数} \times (\text{印刷費} + \text{折込み料})}{\text{新規客数}} \leq 2,500 \text{円}$$

- クリーニングの工場原価(40%)... 4,000円
- 店舗経費(35%)... 3,500円
- 粗利益(25%)... 2,500円
- お客様の平均年間支出額 10,000円

■ 折込みとポスティングの効果の比較

- 新聞折込み 【効果】枚数の0.25%
 $\frac{10,000 \text{枚} \times (5 \text{円} + 3 \text{円})}{25 \text{人}} = 3,200 \text{円/人}$
 - ポスティング 【効果】折込みの3倍 = 0.75%
 $\frac{10,000 \text{枚} \times (5 \text{円} + 10 \text{円})}{75 \text{人}} = 2,000 \text{円/人}$
- ※新聞折込み: 50%の家庭が新聞をとっています。内、60%がチラシを見えています。全体では総数の30%しか見ていません。

◆その他、サークル会からの提案

- たとえば、服(福)袋を(大)3,000円、(小)1,000円で売るのはどうか。全国的に定着すれば活性化に繋がるのではないかと思う
- オープン時のお客様に、1ヶ月有効券を手渡するのも1案かと思う。
- とにかくキャンペーンでお客様に喜んでもらう。抽選ものやプレゼント(キャラクターグッズ・お皿・ワイン・お花等)を行うのはどうか。
- 特に、子供の遊び関係のイベントは、新規客の獲得にも効果があると思う。

◆普段の活動でイメージは作られる

品質 しっかりとした商品を提供できる万全の体制をつくり信頼を得る。	人(接客) ポイントは受け、人の差によって同条件であれば確実に差がつく。
店づくり 店内は明るく、整理・整頓もきちりと付属品(のぼりなど)もきれいにする。	広告 お店の詳しい広報。家庭洗濯への役立つ情報提供などはリピーター確保に重要。

活動はそれぞれに関連しています

お店の評価は、お客様が決めます。販促効果が期待できるよう、普段から基本的な事をしっかりとやりましょう。

この情報に関するお問い合わせ・ご注文は、お気軽に右記の(株)上田商店までお願いいたします。

☎ 電話 06(6633)4621 担当: 上田
☎ FAX 06(6633)4625 (24時間受付中)

☐ 営業時間 AM 9:30~PM 5:00(月~金)
☐ URL <http://www.uedashouten.jp/>