基礎編 ホームページの目的を明確に！

ホームページの目的を明確にするということは、大変難しいと思われるかもしれませんが、ホームページはツール（道具）でしかありません。大切なのはホームページの「機能」を理解し利用するのではなく、お客様にホームページを使って「何を伝えるか」ということです。

そうです、今まで御社が行なってきた営業活動や販売促進活動と考え方は変わらないのです。その媒体がホームページになったに過ぎません。

もっと肩の力を抜いて、御社でのホームページ活用の目的を定めてください。

目的例

一、商品・サービス販売
ショッピングカートなどのプログラムを使い、インターネットから商品やサービスを購入するホームページです。ポイントはいかに購入者に安心感と商品メリットを伝えるかです。難易度がもっとも高いホームページです。

二、資料請求の獲得
インターネットからの各種パンフレットの請求獲得を目的とするホームページです。ポイントはその資料をいかに読みたくさせ、請求していただく仕組みを考えるかです。
上記の商品・サービスの販売に比べると、比較的成果が出やすいといえます。

三、問合せ受付
顧客の疑問やお問い合わせを受け付けるホームページです。商品・サービスについて気軽にお問い合わせ出来るようにすることで、お客様のニーズを知り、商品・サービスの改良改善に役立て顧客満足の向上につながります。

四、情報提供
顧客が役立つ情報を提供することを目的とします。ただし、単に情報をホームページで提供するだけでは、ほとんど売上に繋がりません。どんな効果を期待し、何の情報を公開するか検討が必要です。

五、商品紹介
自社の商品説明を目的として作成するホームページです。実店舗での販売と同じで、パンフレットで商品紹介をするだけでは契約が成立しないように、ホームページでも商品スペックを掲載するだけでは、売上に決して結びつきません。いかに商品のメリットを伝えるかがポイントとなります。

六、会社案内
会社概要や経営理念の説明を目的として作成するホームページなので、商品紹介と同様、ただ会社案内を掲載するだけでは売上に繋がりません。会社案内のホームページを構築するのであれば、会社の雰囲気や人柄が見え、訪問したくなる情報を伝えることがポイントです。

次回は、「基礎編」の「インターネット利用者の特徴」をお話したいと思います。

A５版／60ページ

成功するホームページを制作するためのポイントを「基礎編・構築編・運用編」の３つのカテゴリーに分けて詳しくご紹介しています。他とは違う「戦略的」で「実用的」なホームページを目指す人は今すぐチェック！

Drコパの風水による 今月の運勢

一白水星	S11子、S20酉、S29午、S38卯 S47子、S56酉、H2午　生まれの人 **何事も実行あるのみ！** 考えてるだけで形にしないようではいけません。ただし、資金面であとで大変な目に遭わないように注意して！
二黒土星	S10亥、S19申、S28巳、S37寅 S46亥、S55申、H1巳　生まれの人 **金運・くじ運に恵まれる** 途中であきらめずにコツコツ努力すること。先月祈願した来年の夢や計画に早めに着手。無駄遣いは控えて。
三碧木星	S9戌、S18未、S27辰、S36丑 S45戌、S54未、S63辰　生まれの人 **健康や家庭が心配！** 勘が今ひとつで、頭が働かず、運気はダウン気味。忘れ物などのうっかりミスが増えそう。イライラを抑えて！
四緑木星	S8酉、S17午、S26卯、S35子 S44酉、S53午、S62卯　生まれの人 **精神面で悩みストレス増** 特に人間関係や金銭面で悩みが増えそう。原因は自分にもあると思って。失敗を恐れず、焦らず臨さず実行を。
五黄土星	S7申、S16巳、S25寅、S34亥 S43申、S52巳、S61寅　生まれの人 **考えすぎずに実行すべし** 出た答えが一番だと思うこと。ただし慎重に行動して。問題が小さいうちに解決を！窓を開いて人気運・才能運を上げよう。
六白金星	S6未、S15辰、S24丑、S33戌 S42未、S51辰、S60丑　生まれの人 **周囲の人に心を開いて** 素晴らしい運気。今まで出来なかったことも今月ならできそう。人間関係がよければ周囲があなたに力を貸してくれます。
七赤金星	S5午、S14卯、S23子、S32酉 S41午、S50卯、S59子　生まれの人 **新しい出会いが期待** 恋や人間関係は抜群の運気。ラベンダーとピンクで恋の運気がアップ。仕事では行動的に働いて信用が増します。
八白土星	S13寅、S22亥、S31申、S40巳 S49寅、S58亥、H4申　生まれの人 **結果がはっきり出る** 結果がはっきり出るので、良くも悪くもそれをしっかり受け止めて、デスク周りをきれいにすると最良の結果に。
九紫火星	S12丑、S21戌、S30未、S39辰 S48丑、S57戌、H3未　生まれの人 **やりたいことにチャレンジ** 貴実行してはじめて目的を叶えるために必要なことがはっきりしてくるはず。大掃除は11月からはじめることです。

「風水2008」廣済堂より

ことわざクイズのこたえ

飼い犬に手を噛まれる

■意　味
日頃から世話をしている人などに裏切られて、ひどい目に遭うこと。

◆使い方
「息子が後を継がないなんて、飼い犬に手を噛まれた気分だよ（泣）」

でした。分かったかな？

当社営業日のご案内

11 October

日	月	火	水	木	金	土
						1
2	3 文化の日	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23 勤労感謝の日	24	25	26	27	28	29
30						

12 December

日	月	火	水	木	金	土
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23 天皇誕生日	24	25	26	27
28	29	30				

編集後記

最近毎日の仕事に忙殺されて振り返る時間的余裕もなく、仕事に追われる日々を過ごしておりました。気持ちのスイッチのオン、オフを無意識のうちに忘れていたので、忙しいとは心を亡くすと書きますが、まさにそれでした。それを気付かせてくれたのは、7月に生まれたばかりの無邪気そのものの3番目の孫でした。心のケアを孫にしてもらえるとは、うれしい限りです。人生とは楽しいものですね。

★来月号の内容予告

主な内容は、「引き続きお金のかからない売上アップの方法」、「インターネット利用者の特徴とは」です。
来月号も見て下さいね♥

月イチ
2008年11月　第7号
おいろ版
―お客様お役立ち情報誌―
Vol.7
発行／株式会社アクトジャパン
発行責任者／及川　明
〒980-0011 仙台市青葉区上杉2丁目9-23
Tel.022-225-2493 Fax.022-225-2488
E-mail:mail@act-jpn.co.jp　http://www.act-jpn.co.jp
あなたの会社の販促応援団

アキラの耳よりなひとり言

お金のかからない売上アップとは？ Part I

厳しい経営環境の中にある時の会社の舵取りは、右肩上がりの時とは根本的に考え方を変えなければ会社は傾きかねません。

世の中全体が8％から10％も経済成長している時は、リスクを負って新規事業に取り組んでたとえ失敗したとしても、既存の事業でリスクをカバー出来る余裕がありました。しかし現在は、リスクを負ってやろうとする事自体が、経営者にとって今はリスクの時代です。つまり失敗は絶対出来ない経営環境にあることをまず認識しなければなりません。

細分化して考えてみる

では、どうしたら良いのか？

当り前ですが、リスクを出来るだけなくす事が絶対条件となってきます。具体的に言うとあまりお金をかけずに確実に成果を出したい。そして出来れば早く結果が出てほしいと言う事になりますが、そんな虫のいい話があるのでしょうか？難しい条件ですが、基本に立ち返り整理をしてみると、その条件を満たす戦略が見えてきます。

それの基本は変動損益計算書の改善です。①売上に関係なくかかる費用（固定費）を削減する。②売上に伴なって費用が発生する材料費や外注費（変動費）を圧縮する。③売上そのものを拡大する。の3つになります。しかし今どの会社もすでに取り組んでいる事でしょう。①と②はそれなりに成果が出ている事と思います。でも③の売上を上げる事はどうでしょうか？非常に苦戦をしていると言うのが実情ではないでしょうか？なぜなら買うか買わないかの決定権は売る側には1％もなく、100％お客様側にあるからです。

でも一口にお客様といっても細分化してみれば、見えて来るものがあります。お客様は見込み客に始まって新規客、既存客、固定客、最優客と分ける事が出来ます。問題はどのお客様に焦点をあてるかが大切なのです。

お客様を最優客に育てる

この細分化したお客様の中で一番売上を増やす可能性のあるお客様は最優客になります。最優客のお客様とは信頼関係も厚く、セールをやれば率先して購入して頂けます。また口コミや紹介もしていただけます。まさに会社にとってはもっとも大切な宝のお客様になります。また経費の面でも新規客1名を獲得する費用は、既存客1名の離反を防ぐ費用の、5倍も掛かるという統計が出ています。

このような事を考えて見ますと一番の効果的な戦略は、一旦お客様になっていただいた新規のお客様を、出来るだけ多く最優客にまで育てて行く。このことが一番お金が掛からず、確実に結果に結びついていく戦略になると、考えて良いのではないでしょうか？

来月号はどうしたら新規客を最優客まで、引っ張り上げられるのかを考えて見たいと思います。

チラシで悩んでるアナタへ！
チラシでお困りなら click
http://www.act-jpn.co.jp/
制作・印刷・配布方法までトータルでサポートいたしますよ。
あなたの会社の販促応援団
ACTJAPAN

クイズことわざなんて！

Q これは何のことわざを描いたものでしょう。

※答えは最後のページだよ！

◆イラストはアクトジャパンの社員が描いたものです。

思い出写真館

十数年前。割付作業中。
オロナミンCが好きな人らしい。

ツキイチコラム

改革って卑怯なコトなの？

O田N長さんに聞きました

「うつけ」と「天才」は紙一重？

温故知新

歴史に学ぶ！

織田信長

1534～1582年

戦国時代の武将。有名な性格の例えに「鳴かぬなら殺してしまえホトトギス」

織田信長といえば、誰もが知る日本の歴史上もっとも有名な人物でしょう。有名すぎてドラマや小説等では「非情な合理主義者で強面」のイメージがついて回りますが…。今回取り上げるには少々勇気が入りましたが、信長の実はあまり知られていない、しかも今日までのビジネスシーンにおいて多大な影響を及ぼしたであろう数々の改革についてご紹介いたします。キーワードは「改革とは卑怯で常識破りなコト？」みなさんも考えてみて下さい。

そもそもの始まり

青年信長が家督を継いだ当時、武士と農民は、はっきり区別されていませんでした。戦になれば村々から人々を集め、また武士も戦のない時期は畑を耕しながら生活することが一般的でした。当然、農作業の繁忙期（田植え・稲刈り）に戦はしないことが通例だったのです。国として、農民が戦場で死負傷者を出せば、働き手が減る。結果として農作物も育たないと財政的にも損害です。兵士と農民の両方とも失うことになるのです。"これでは好きな時に戦ができない"と、信長は「兵農分離」を行います。兵士を他からお金で雇い、戦専門の訓練をします。一方農民は農作業に専念するので生産性が向上し、兵糧がなくなる心配もなく一石二鳥です。兵士も譜代の重臣ではなく、主に下級武士（主に前科者や浪人者を集めた）を金で雇い、成績次第で出世できるようにします。今で言う成果主義にあたります。これで財政が潤い、戦も強い国になるというわけです。敵国にとっては農繁期に戦を仕掛けてくる信長は大変な脅威で、しかもルール無用で無礼な存在だったに違いありません。

成果主義のはじまり

兵士を金で雇い始めたので、それまでの重臣達は面白くありません。今でいえば、父親の興した中小企業の二代目が、無学歴な暴走族上がりや臨時雇用の派遣社員を優遇するようなもの。けれども社業は右肩上がりに伸びてゆく。今までの営業品目をバサバサ切って新規事業を始め、社員には学歴社歴を問わずに自由競争をやらせる。それまでは官庁に顔をきかせて高く買ってもらっていたのをやめにしてローコスト競争で消費者に直結した商売で全国展開する。成果の上がるものは出世し、それまでの重臣達も成果がなければ失墜させる。このような成果主義で組織改革を徹底したのです。百姓から関白になった豊臣秀吉や、後に謀反を起こす明智光秀はまさにその例です。

自由経済のさきがけ

さて、そんな信長の軍事と政治上、欠かせないのは財政基盤です。お金で兵を買うとなれば、お金を調達しなければならない。領地を増やし年貢を売るだけでは到底足りません。そこで、信長親分は「楽市楽座」を行います。それまでは関所の商人座があり、商品が流通する時は寺社や豪族が税金をかけていました。それを信長は廃止します。そうすると、関税が入らなくなるわけで一見すると、財政収入は減るようにも見えます。関所と座の撤廃は、今日でいう規制緩和です。当然、既成業者には嫌われますが、自由経済は長い目で見れば大きな経済力を生みます。自由化で流通コストを下げ、地産のものを高く売って兵や装備・鉄砲等を安く買うのです。従来の関税は一時的には運上金や税金が入るけれど、結局は高くつく。武器を安く買うには商品を安く流通させることが大事だったわけです。経済が発展してくると→商人達が商売をする→お金を集める→兵を雇う→領地を拡げる。この善循環を作り出します。こうして信長は組織を変えながら、業務拡大することができたのです。

明確なビジョンがなくて改革なし！

信長の凄いところは組織・財政・人事・戦略戦術上のシステムを一連として創り出し、体系的な近代化をはじめたことだと思います。「天下布武」のスローガンのもと、日本全国統一を半ば以上実現します。後に続く秀吉や家康に分かりやすくレールを敷いたのです。戦国時代に偉い武将は数あれど、天下をとった際、どのように国を治めていくか明確にしたのは、信長が最初です。「天下布武」の思想は、日本を武士が一元的に支配し、武士の頂点に立つ信長が絶対王政を布くという鮮明なビジョン。そのためには一時の利害損得も厭みず、自分の信念を貫き通し邁進する。

信長のビジョンは半ばで実現しませんでしたが、何ものにも動じない強烈な信念と、既成にとらわれない自由な発想と先見性を持ちながら、一方では部下の恨みを買い、裏切られるという辺りは、組織のリーダーとしての良くも悪くも教訓といえるのではないでしょうか。

ジャグラ作品展2008 開発・開拓部門

厚生労働大臣賞受賞！

この度、社団法人日本グラフィックサービス工業会が主催する"平成20年度ジャグラ作品展"開発・開拓部門"にて、販促を共に考える"広告道場"が厚生労働大臣賞を受賞しました。

開発・開拓部門の主な審査ポイントは、アイデア性、新市場開拓、拡印刷などで、全国の当会会員企業から応募された作品より審査が行われ、厚生労働大臣賞を受賞することが出来ました。

これも、広告道場に参加いただいている企業様との努力の積み重ねが、結果に表れたのだと思っております。

今後も広告道場をより発展させるべく、努力を続けていく所存であります。どうぞ宜しくお願いいたします。

★例会レポート

第三期 広告道場「応用編」がはじまる！

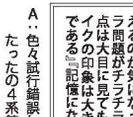
去る平成20年10月15日（水）第三期広告道場応用編第一回例会を開催しました。

例会では、今まで学んできた「実践編」の再確認と「応用編」で取り組むランチェスター戦略について説明をしました。

新入社員のための会社のあれこれ豆知識 メイク編

職場に溶け込むメイクとは!?

協力してくれた人たち
A：新入社員（女子）
B：先輩社員（男子）
C：先輩社員（女子）



A：色々試行錯誤しているメイクも、男性から見ればなるほど…。言われてみれば確かにそうですね。

C：ただ、全てのすっぴんっていうのも考え物よね。素顔がそれだけ美しいならいいけど、みんながみんな自分の素顔に自信を持っているわけじゃないでしょ。かくいう私もすっぴんはねぇ…とてもじゃないけど見せられないわ。なーんか顔に網彩さがないのよねー。毛穴もたるんできてるし、まゆげもないし…。まぁ、それを補う意味でも化粧は必要。身なりを清潔に整えるのと同じように、ある程度周りを気にして化粧はしないとね。

A：そっか。社会人として身なりを整える気持ちで化粧をすればいいんだ。服を着るのと同じ感覚で、やり過ぎはよくないってことだね。

C：周りの人や有名人、女性誌の特集…ちょっと見渡せば勉強素材はあるし、せっかく女の子に生まれたんだから自分が魅力的に見えるメイクをとことん追求してみるのもいいかもしれないよ。

A：なるほど…。言われてみれば確かにそうですね。

B：化粧もすっぴんもそんなに変わらないと思うけど…。

これを言ったら奥さんに怒られたけどね。でも男性にとっては、すっぴんと変わらないというのは褒め言葉だよ。それぐらいナチュラルな化粧が『魅力的』な化粧ということではないだろうか。

A：うーん、その『魅力的』が難しいんですけど…。

C：要するに『派手』過ぎず『地味』過ぎず、ほど良い化粧にしときなさいってことよ。化粧品関係など一部価値観の違う業界もあると思うけど、それ以外では厚すぎる化粧は求められていないわ。会社は仕事ができる人間を求めているのであって、化粧ができる人間を求めているわけじゃないもの。化粧ばかりを気にして1時間おきに化粧直しにでも行かれたらたまったものじゃないわね。

今月のシャインさん

～ ぶらり社員の旅紀行 ～

青根温泉 湯元 不忘閣

宮城県柴田郡川崎町青根温泉1-1 TEL:0224-87-2011

始めまして、インターネット事業部の佐久間です。基本的にインドア派で、あまり外出しないのですが、連休があるときは温泉にいって日頃の疲れを癒しています。

今回ご紹介する温泉宿は、去年の冬にお邪魔した宮城県柴田郡川崎町にある青根温泉の湯元不忘閣です。

この温泉宿は、歴代伊達藩主御用達の歴史ある温泉宿で、約470年前に滞在した政宗が、この感激と喜びを忘れないようにと「不忘」と名付けたことが由来になっているそうです。桃山様式の荘厳な青根御殿では、伊達家関連の書画骨董が数多く展示されており、伊達政宗ファンであればたまらない展示品です。※宿泊客だけが見学できます。

露天風呂はないのですが、「大場金泉堂」「蔵湯浴司（よくす）」「御殿湯」「新湯」4種類の内風呂があり、温泉はすべて源泉かけ流しの透明でさらりとしたお湯でした。（残念ながら「大場金泉堂」は改築中で入れませんでしたが…。）

なかでも私のオススメは「蔵湯浴司」で、蔵を改築して作った檜風呂が雰囲気もよく、しかも無料で貸切にすることができるので、ゆっくりと温泉を満喫することができました。

家族連れの方であれば、家族みずいらずで温泉に入れて良いと思いますよ！

お暇があればぜひ一度足を運んでみてください。

会席料理のお汁の蓋にも伊達家の家紋が印されている

▲蔵湯浴司