

★カクツキ(体)カラダのコト・寒さが厳しくなってまいりました。風邪の予防など対策は、「体を冷やさないこと」。代表的な食材は「ねぎ」「しょぼい」「こがらし」。代表的な野菜では「かぼちゃ」「たまねぎ」「にんにく」です。

# 鼎貢(ひいき)客に育てましょう

今月のひとり言です。  
★アキラのひとり言…1、3面 ★まんが「明物語」…1~3面  
★ACTNews ★DTP のチシキ ★温故知新…2面  
★小説…2~3面 ★印刷の知識★花の命は…3面  
★オンデマ★今月の運勢 ★クロスワードパズルほか…4面  
★今年一年の総括ですが、如何せんネタがないもので…

**お客様を**鼎貢(ひいき)客に育てましょう

消費市場が縮小している

業種にもよりますが新規客の約半分は、鼎貢客様からの紹介という事実は、何となく実感されていても、約8割の会社がその大切な事実に対して、対策を真剣に講じていないのが実情です。

日本は数年前から、総人口が減り始めましたが、マーケティング的な観点から言えば、16歳から65歳までの労働人口の急激な減少の方が深刻です。団塊の世代がすべて65歳以上となり、定期的なナラリーが入らなくなる、消費の市場規模が加速度的に縮小していることが問題なのです。業種的に観れば介護事業や葬祭事業などは、この後20年は右肩上がり続くことでしょう。しかし市場規模の縮小により殆どの会社は、右肩下がりの厳しい経営を強いられます。事は、容易に想像ができます。例えば進学率が上がったとはいえ、10代の子供たちの減少により、予備校が閉鎖や吸収合併に追い込まれている事実をみて、皆さまお待ちどうまでございます。★印刷・デザイン・販促ホームページの株アクトジャパン。されど名刺もマンガチラシもよろしくお頼んでください。

実践は徹底した足元から

生涯顧客に育てる仕組みづくり

お客様は集客から始まって、お問い合わせで実現可能な取り組みであると私は思っています。また売り上げを上げるべく、新規のお客様を獲得しようとするのを実現すれば、ますますこれが実現可能になります。

お客様は集客から始まって、お問い合わせで実現可能な取り組みであると私は思っています。また売り上げを上げるべく、新規のお客様を獲得しようとするのを実現すれば、ますますこれが実現可能になります。

しかしながら、一口にそうは言つても簡単な事ではありません。現実的には厳しい経営環境の中であつても、自社の現状をいま一度見直しを

その上で自社の強みでチャンスを掴めるには何があるのか(クロス分析)を見つけ出し、足元からそれを徹底して実践していくことが、より現実的で実現可能な取り組みであると私は思っています。

お客様は集客から始まって、お問い合わせで実現可能な取り組みであると私は思っています。また売り上げを上げるべく、新規のお客様を獲得しようとするのを実現すれば、ますますこれが実現可能になります。

お客様は集客から始まって、お問い合わせで実現可能な取り組みであると私は思っています。また売り上げを上げるべく、新規のお客様を獲得しようとするのを実現すれば、ますますこれが実現可能になります。

■なぜかけの答えは、どちらも「ひる」でしょう。「伸びる」と「延びる」。短納期すぎるお応えできかねる場合がございますのでご了承ください。

「オフセット印刷と、オンデマンド印刷のちがい」って分かります?

● オイカワLa版への感想をお寄せ下さい。同封のアンケートはがきに必要事項を記入・切手を貼り、弊社までお送りください。

本月も皆様の運気をお祈り申し上げます。

**李家幽竹の幸せ風水**

**今月の運勢 2015**

**一白水星**  
二黒土星  
三碧木星  
四綠木星  
五黃土星  
六白金星  
七赤金星  
八白土星  
九紫火星

今月の運勢

来年もよろしくお願いします。

編集後記

次号発行は新年一年月中旬予定。

クロスワードパズルしてみよう。

ヨコの問題①②③毎回の上の部に文字や数字をひもごと。

タテの問題④⑤⑥毎回の左側に印字なんぞ決まり。

西村野田のイニシャル。

月刊 あいかわ版 (4)

★販促において、印刷もホームページもどちらもメリットがあり、どちらかのみにすることは危険です。うまく組み合せて自分なりの販促を実践することをおすすめいたします。

月イチ あいづら版 (2)

かわら版

それと  
先日の…



あの件はどうなりましたか?  
そうだな

だいぶ  
経らまし  
なけど…  
は!?

進めてくれ

原稿が  
ありません!!!

進めようにも  
ありません!!!

お願いします

社長!

支払いの請求書  
まとまっていますか?  
あと記帳も…

明日、会計監査  
ですよ!

「ピンチ」は…  
「ピンチ」だよね

3面につづく

## かわら版 NEWS ACT

### トピックス

- ① 年賀状印刷はじまる!!
- ② 印刷通販の脅威拡大
- ③ 周辺設備に迫り来るサポート終了の通知
- ④ オイカワ La 版の反応ますます…
- ⑤ 常務、モミアゲを誤まつて刺る

## 今までにならない 少数精鋭で 切るアクト ピンチパン!!!

だけど前の仕事で精一杯!



※約4コマも随時更新!弊社ホームページにて掲載!タイトルは「佐久間弁る!」

【後編】今後のアクトジャパンの今後の事業の展望とかけまして~「無茶苦茶な短納期」ととく、そのこころは、答えは4面欄外上。

ひとり言のつづき

価格よりも値ごろ感

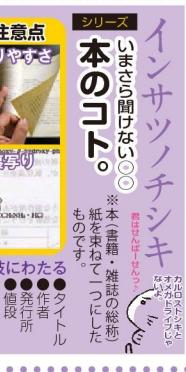
その為にもお客様に①商品の品質+②人的サービス+③価格を、実感していただきたいことです。

①商品の品質は、今の時代はどこで買っても、あまり変わらないことはお客様も十分に承知しています。ですから富な商品知識の中からお客様のニーズやウォンソンにあつた、適切な商品を提案することです。

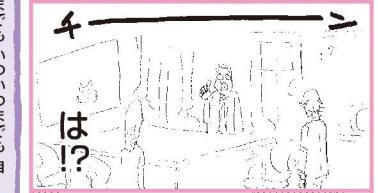
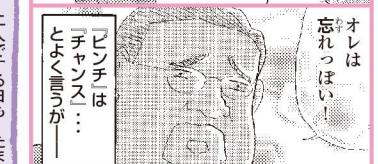
その上で②お客様と直接接觸する社員の、人間的魅力をお客様に伝わればお客様との信頼関係も得られ、③「価格以上の値ごろ感を感じていただけること」です。

弊社で開講している「広告道場」は、このよなな会社の課題を一緒に考え、解決策を一つずつ見出す場として、皆様に提供させていたいたいです。

興味がある方でしたら、どうぞお気軽に及川までお電話下さい。



今月の粗品一ごめんなさい!今回ご用意できませんでした(泣)



○オイカワ La 版は、株アクトジャパンのお客さま&オイカワ La 版をご愛読くださる方々にお配りしております。TEL022-225-2493

●

★

今年

は終了

ある川柳

を川柳にしてみました。

朝札を

一人にする日も

たまにある

結果でないやり方間違つていなはす

いつもの掃除

少ない人数

大丈夫

きっと大丈夫

言い続け

社長への配慮を欠いた幹部達

は?

思ひのままに最近の出来事

ある川柳

を川柳にしてみました。

転車操業

大掃除

少い

人

が

いる

ん

な

た

ち

の

う

そ

れ

い

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う

の

う