

ぶんちゃんの販促道場

(株)石井文泉堂 石井康裕



〈第1回〉

2、3月のY回数券販売に注意！

こんにちは。石井文泉堂の石井康裕と申します。1972年3月生まれ41歳、O型です。クリーニング業界に特化し、販促物を印刷しているクリーニング店様専門の印刷会社です。そんな当社の販促ノウハウをこの紙面で紹介したいと思っておりますので、よろしくお祈りいたします。

さて、今回のテーマは『ワイシャツ回数券』です。

4月からの消費税増税を受け、今年の2、3月はワイシャツ回数券がよく売れることが予想されます。しかし、税法上の問題があります。今回は、そのことを深く書かせていただきます。

Y回数券は、販売？預かり金？

ワイシャツ回数券の販売は厳密にいうと、お金をもらった時は預かり金です。ですので使った時の税率が適用されます。

例えばワイシャツ回数券10枚綴りを1000円(税込1050円)で販売したとします。3月31日までの使用は100円(税込105円)扱いなのですが、4月1日からの使用は100円(税込108円)扱いとなります。

つまり差額の3円分をお客様からもらわないといけない。それが本当の話です。

しかし多くのお店ではワイシャツ回数券の使用時、0円打ちをしていますし、お客様から追加金をもらうのはなんとなく気がひける。多分多くのお店で差額の消費税を貰わないでしょう！税務署はココの追徴課税をあきらかに狙った書類を発表しています。

その対策として、ワイシャツ回数券の販売をずらす事を考えています。いつもは2月1日～3月10日ですが、今回は、1月21日～2月28日に変更することを考えています。

3月きわきわまでのワイシャツ回数券の販売はどうしても税務署の目につきますので…。ご注意ください！

Y回数券はズバリ「こう」売る！

今年は例年以上にワイシャツ回数券が売れると思いますが、最近の販売方法を公開しますので、ご確認の上、頑張ってください。



1. ワイシャツ回数券を初めて販売する方は「1冊〇〇〇円」。2年以上販売実績のある方は、1～5冊と6～10冊で価格を変えて販売。
※1～5冊は今までより高い金額で販売して下さい。
2. 次回販売までの購入枚数の目安をお知らせする。
3. 枚数限定、期間限定。ホワイトボードで残り枚数のカウントダウン。

レッツ！Tブランディングプロジェクト

その5 パンフレットの活用

トリプルクロスメディア

今回は販促を最も有効にする方法をご紹介します。従来のチラシ、ポスター、のぼり、看板などの費用対効果はもう経験済みでご存じでしょう。これらをアナログ媒体とします。最近ではこれらにホームページなどデジタル媒体を掲載している事例が多くなりました。テレビCMでも「詳しくはWEB(HP)へ」と言っているのをよく聞くでしょう。短い時間または紙面では多くの情報を伝えることはできません。サイトに誘導して後で多くの情報を伝える手段をクロスメディアとしていくのが、これからの販促の常識でしょう。

これをさらに有効にしていくために、レッツでは「パンフレット」をお勧めします。チラシはすぐに捨てられてしましますが、捨てられない価値あるパンフレットを作成すれば費用対効果の高い販促ツールになるでしょう。

そのパンフレットの作り方をご紹介します。

形は三つ折りがベストです。表紙になるところにブランディングの五本柱(第86回参照)のその1・3を載せます。短いキャッチフレーズ、そしてオーナーもしくは店舗の写真、もちろん住所、TEL、営業時間、定休日等も。HPがある方はもちろん記載。そしてBAサイトを記載して下さい(理

由は後述)。

中はその2・メニューです。できるだけ分かりやすいように、文字だけでなくイラストを入れてイメージしやすくします。料金も入れます。しかしあまり書きたくない方、高料金設定にしたい方は「参考料金〇円～」とすればよいと思います。必ず入れた方がよいでしょう。

最後になる裏面にはお断り事項、注意事項も記載します(お客様に言いにくい、知っていただきたいこと、確認事項)。そして自社・自店のビジョン、またはポリシー、またはドリームでもよいです。これでバランスが取れます。これらを基本形としてお勧めします。

先述したBAサイトですが、自店だけでは見せきれない多くの事例(BA)すなわち技術、商品をお客様にお見せする機会を作ります。また、全てのものを捨てないでメンテナンスしていただくモチベーションを高め、維持して頂くためのサイトとします。

しかしお客様がそうなる瞬間は、きっとそんな場面に直面したときでしょう。

「着ようと思って出したら衿が黄ばんでいた」「秋になったのでブーツを履こうと出したらカビがふいていた」「食事に行ったらワンピースにワインをこぼした」。そんなとき、このパンフレットを思い出していただきましょう。そしてBAを見てもらい、諦めずにメンテナンス・クリーニングしてもらう。需要をしっかりと逃さず取り込むノウハウです。これは自店だけでは不可能です。多くの同業者の力を集結させたBAサイトだからできることです。

これを有効活用するために、このパンフレットを店頭で配布する際、「当店のパンフレットです。このサイトには多くの事例が載っていますから何かお困りの時は是非ご覧ください」とコミュニケーションを取りながらお渡しする。

アナログのパンフレットにデジタルのサイトを載せて店頭でコミュニケーションをとりながら配布する。これがレッツの提唱する「トリプルクロスメディア」です。最小限の投資で最大限の効果を出していきます。

ここでもう少しBAサイトについて気付いていただきたいことがあります。ここにはもちろん自店の商品(BA)が載っていますが、90%以上は同業者の商品です。しかしお客様は配布

パンフレットの基本形



したこの店でもきっとできるだろうと、錯覚してしまうのです。「もしそんな難しい注文が来たらどうしよう」ではなく、来てしまえば同業者を頼ればよいのです。

できるものは自分でやり、できないものはアウトソーシング、同業者の力を借り、自店のブランディングをする。これをみんなでやったら業界は一気に活性化するでしょう。業界自体のブランディングにもなるはず。このパンフレット作成は、必要ならばひな形も出ていますから、お安く小ロットでも作成することができます。

トリプルクロスメディア販促を是非活用して、自店のブランディングを最速で進めていきましょう。

新リフォームは
第89回 宝の山だ!!
(株)レッツリフォーム 高柳 光生

かなめ流通グループ賛助会員

●機材商を通じてユーザーの皆様へ豊富な情報提供と、より良い製品の提供及び新製品の開発に努力します。

- 旭合成化学(株)
- (株)アサヒ製作所
- (株)旭化工
- (株)新井技研
- (株)石井文泉堂
- (株)イツミ製作所
- (株)稲本製作所
- AMG有馬義
- エネルギー・ダイエット
- 恵美須薬品化工(株)
- エレクトロラックスジャパン(株)
- (株)オリタニ
- (株)キューセン

- 共栄社化学(株)
- ゲンブ(株)
- 国際科学工業(株)
- 小宮山印刷工業(株)
- (株)三幸社
- (株)上海ウェイシージャパン
- (株)シンワ機工
- (株)すいしょう社
- 住商アイナックス(株)
- セイコーソリューションズ(株)
- (株)セブンリバー
- (株)双立
- (株)ソルベックス

- 大作商事(株)
- 多賀電気(株)
- (株)匠システム
- (株)ソー・エム化成
- (株)テイクネット
- (株)デジジャパン
- 東京紙巧芸(株)
- (株)東京洗染機械製作所
- 東信精機(株)
- (株)TOSEI
- 東部ケミカル(株)
- (株)豊中ホット研究所
- (株)トーカイコンペア

- (株)トータルプランニングズズキ
- 直本工業(株)
- (株)ナカノ
- 日華化学(株)
- (株)日商
- (株)日本シーリング
- 日本スチール(株)
- 日本ファイト(株)
- (株)廣瀬商会
- (有)品質情報研究所
- (株)マグネット
- 松井化学(株)
- マルソー産業(株)

- マルフクケミファ(株)
- (株)ミズホケミカル
- 三ツ星貿易(株)
- (株)宮田工機
- (株)ライト
- レオーコンペアー(株)
- (株)レッツリフォーム
- ワイエイシイ(株)
- 60社 (五十音順)