

INDEX

1 ■ ホームページは顧客との新しい接点
：自分で作る・ホームページ

2 ■ 黒い服でシワが増える?! 色と体の意外な関係：色のふしぎ
■ チケットにおける、粋なアイデア：コラム
■ 編集後記

自分で作る・ホームページ

ホームページは顧客との新しい接点



こんにちは！ レリッシュです！ 文化の秋、食欲の秋、スポーツの秋。すっかり秋の気配を感じるこのごろになりましたね！
我々も夏休みを大変ありがたく過ごさせて頂き、これから年末に向かって仕事に對外活動に全精力を傾ける時期になりました！！
ここ最近、お客様との打合せでアクセスログの解析を楽しみにされているのを多く感じます。やはり、愛情込めて育てたホームページが一ヶ月の間にどれくらい閲覧されていて、どんなキーワードで検索エンジンからやってくるのか、気にならないはずは無いですよね。ホームページの運用でもしっかりと PDCA を回すお客様がいらっしゃいます。レリッシュはそんなお客様のお手伝いを喜んでさせて頂きます！！

● ホームページは集客の新しい手段

企業の営業プロセスは「集客」「販売」の2つに大きく分けることができます。
これを会社上の組織にあてはめると、例えば「集客」はマーケティング部、「販売」は営業部で分担する形が考えられます。

「販売」にホームページを活用することももちろん可能ですが、顧客のニーズや悩みが多極化する中で一人ひとりのニーズに合わせた情報をキメ細やかに買い手にストレスなく発信して安定した売上に結び付けるには、通信販売のノウハウや複雑なホームページの仕組みが必要となります。

これに掛かるコストは少なくなく、費用対効果をあげられるビジネスはかなり限定されると考えます。

ホームページは「集客」にこそ活用すべきと考える理由に、
ネット利用者は自分のニーズや悩みに合わせて能動的にネット上で検索をし、購買先を絞り込むために普段から利用している、という事があげられます。ネット利用者の絞込みの中に残ることができれば、見込み客が起こす次の行動は「問い合わせ」ということになり、そこから先は「販売」を担うセクションが見込み客一人ひとりのニーズや悩みに合わせてセールスを行うというプロセスになります。

ネット出現以前の「集客」の手法と言え、店舗を持つ、宣伝をする、テレアポをする、DMを発送する、と現実の社会で実行する手段が思い浮かびます。ネットが出現した今日では、ホームページ・ブログ・メールマガジンで情報を提供する、という新しい手段を選択できることを念頭に置いてください。そして、ネット上で行う手段は現実の社会で行う手段よりも**コストを低く抑えることができ、効率的である**という事も特筆させて頂きます。

既存の営業チャンネルとネットによる営業チャンネルを上手に組み合わせ、集客に役立てて頂きたいと思っております！

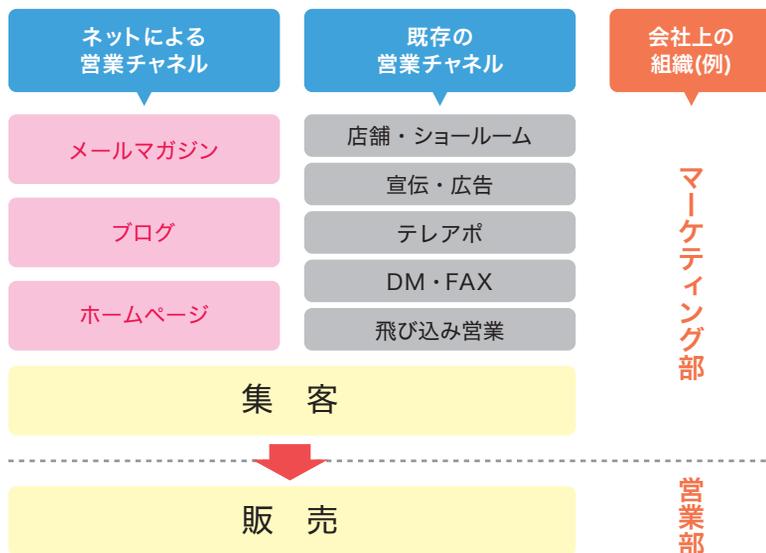


図1 集客に活用できる新しい営業チャンネル - 『ネットによる営業チャンネル』

黒い服でシワが増える?! 色と体の意外な関係



最近、結婚式に参列している女性のドレスが黒である場合が多く見かけられます。

黒は収縮色といわれ、実際の大きさよりもスリムに見えることや、ほかの色にも合わせやすい色なのでとても人気の色です。

紫外線予防の為に、黒い日傘などでお世話になっている方も多いはず。だから私生活も黒い服が多いんです。などと言う方は要注意。

黒という色は紫外線の他に、本来体が必要としている光までも全て吸収してしまい、老化を早めてしまう恐れがあるからです。

こういう実験があります。トマトの実が青いうちに、それぞれ赤、白、黒の布をかぶせます。そしてそのまま通常の収穫時期までその状態にしておきます。最後に布をはずしてみたらどうでしょう。赤布のトマトは熟れ過ぎ、白布のトマトは通常通り、黒布のトマトはまったく熟さぬままほんでいう結果になったのです。



人は太陽の光を受ける時間が少ないと具合が悪くなるといいますから、これらが何らかの形で関係するといっても過言ではありません。

それでは逆に、若返る色はあるのでしょうか。答えはYES。明るい色、とくにピンク色が体と心に影響します。どうでしょう。この際ですから恥ずかしがらずに、ピンクの服、どんな着てみませんか？

チケットにおける、粋なアイデア

法事のため、京都に行って来ました。そのついでに観光も。場所をご存知、金閣寺。拝観料を払ってチケットを……、これは、御札!? 渡されたのはチケットではなく、何の変哲もない御札でした。

御札型のチケットなのかと思って訊いてみると、

「本物の御札ですので、家に持って帰って、貼って下さい」だそうです。

チケットの代わりに『開運招福・家内安全』の御札を渡す、粋なアイデア。確かに、普通のチケットだと余程のことが無い限り、他に使い道が無くて捨ててしまいますよね。

御札は家に持って帰って使えます。とてもエコロジーです。そして、わざわざ別の御札を買う必要も無くなって、お財布的にも嬉しい。なるほど。こういうアイデアって、素晴らしいと思います。

東京に帰って来てから、その話を周囲にすると、「その御札、来年返しに行かないといけないんじゃない?」と一言。なるほど!! そうやってリピーターを増やす作戦!!?

古〜いお寺の、新しいアイデアに脱帽です。



Kyoto kinkaku-ji

レリッシュのスタッフブログほぼ毎日更新中!
http://www.rel-ish.co.jp/staff_blog/

編集・発行: レリッシュ株式会社 **Rel-ish**

〒194-0011 東京都町田市成瀬が丘3-4-3
カイセ工業事務所2階

0120-212367

受付時間: 平日AM8:30~PM17:30

<http://www.rel-ish.co.jp/>

《所属団体》

- ・町田商工会議所 - 第八期サービス業部会 幹事
- ・NPO法人ソフトウェア振興会 - 2008年度 理事/研修委員会 副委員長
- ・社団法人町田青年会議所 - 2009年度 理事/拡大研修委員会 委員長
- ・社団法人町田法人会 - 青年部会:平成21・22年度 総務・広報委員会 委員長
本部: 広報委員会 委員

編集後記

制作スタッフ
からの一言です!

- ヒゲッチ > ウクレレって3弦より4弦の方が音が高いなんてショッキング!! ウクレレのコードとギターのコードがごちゃごちゃになりそう……
- ペベ > お土産に買った「おかき納豆」。アノ白いパックの中から出てきたのは納豆味のおかきです。カラシが利いててうまいじゃないか!
- yu-ki > 7月から始めたスイミング。なんっか先に進まないなあと思っていたらバタ足ががらつき!…脚力つけなきゃいかんとです。
- ヨッシー > 夏季休暇に、ボルネオ島に行って来ました♪シュノーケリング最高!水族館を通り越して、生簀のような魚の群れに大感激!
- MoEgi > 都会を離れ自然を満喫しに黒部ダムへ。山に囲まれた中で放水してゐるダムは、長袖でないと寒いぐらい涼しく、空気が綺麗でリフレッシュできました♪



みんなで止めよう温暖化
チーム・マイナス6%

レリッシュ株式会社は、「チーム・マイナス6%」に参加しています。

次号2009年10月号は「2009/10/9(金)」発行予定です