

ニュースレターでお店・会社・営業が良くなる！？

令和4年4月20日

作成者 大島健作

(島根県雲南市)

| | |
|------------------------|-----------|
| はじめに | 1 頁 |
| 私の紹介 | 2 頁 |
| ニュースレターの現状について | |
| ニュースレターって何ですか？ | |
| ニュースレターでお店・会社・営業が良くなる！ | 3 頁 |
| ニュースレターの作り方 | 4 頁 |
| ニュースレターの効果 | 5 頁 |
| あなたの代わりに営業をしてくれる〇〇通信 | 5 頁 |
| ハガキ名刺っていかがですか！ | 6 頁 |
| 元気ニュースレター研究会 | 7 頁 |
| ニュースレター実践勉強会のご案内 | 8 頁 |
| 大島健作の自己紹介（ハガキ名刺） | 8 頁 9 頁 |
| 大島健作の元気便り | 10 頁～15 頁 |
| 元気便りについて・終わりに | 15 頁 16 頁 |

【はじめに】 このレポートはニュースレターに関することを、私なりに私の考えを中心に書いてみました。まだまだ極めている段階ではないのですが、ご参考になれば幸いです。

今までニュースレターを全く知らなかった方にとっては、新たな発見や良いきっかけになれば、既に作られている方には更に上質なレターを作られる契機と、会社とは別に個人のニュースレター作成による営業力アップになれば嬉しいです。このレポートを発行することで、私の新たな展開が始まることも期待しています。

【私の紹介】 両親が築いた建材店の2代目として40年建材の仕事をしてきましたが、私の力不足で平成28年12月に店を無くしました。私は元々新しい物好きで行動力もあり、様々な新しい取組をしたので山陰経済ウィークリーに5回も掲載され、変わった建材店として見られたようです。今は、過去にとらわれず、過去の反省を活かして前向きに歩んでいます。今後は、お店や会社の発展につながるお手伝いをライフワークにしたいです。

私は昔から書くことが好きで、建材店時代には情報誌（その頃はニューズレターという言葉を知りませんでした）や小冊子（別名ガイドブック）をたくさん作りました。今この時に、ニューズレターを通して皆様のお役に立つ人生をスタートしたいと思っていることをとても感慨深く思っています。（9頁に自己紹介あり）

【ニューズレターの現状について】 まだまだその認知度と関心度は低く、ニッチな存在だと思いますが、ニューズレターで大きな成果を上げておられるお店や会社はたくさんあると思います。

【ニューズレターって何ですか？】 広い意味で言うと、新聞や地域・学校からのお知らせもニューズレターです。その反対は世の中の多数である売込チラシやセールスレターです。売込チラシの良い点は即効性がある反面、多くの方に配布するのでコスト高になる場合もあります。ニューズレターは一度お客様になられた方を固定客（ファン）にするための1つの方法と言われ、売込の極めて少ない「ひとり新聞」とも呼ばれています。

営業の上手な人は、相手の知りたい情報を提供して話を盛り上げ、最後に少しだけ商品の話をして商談を成立させますが、このスタイルがニューズレターの性格に近いと思います。商品の情報のみのチラシに比べて、その商品が出来るまでの苦労話や物語など、人の情報も入っているのがニューズレターだと思います。

【ニュースレターでお店・会社・営業が良くなる！】 良くなるは具体的に言うと「業績が上がった」「既存のお客様との関係がより良好になった」「新規のお客さまからの問い合わせが増えて新しい取引が始まった」「社内の雰囲気良くなった」「知名度が上がった」「営業マンのスキルが上がった」「営業活動の質が良くなり活気が生まれた」など、他にも様々あると思います。

さて、良くなる・良くするためには何が必要なのでしょう？差別化できる商品の取得・得意先との良好な関係を構築する方法を検討する・効果的な営業活動・インターネットの活用など他、たくさんあると思います。

私も前職の建材店時代、様々な勉強会に参加して会社を良くする方法を模索しました。そんな中で、情報誌を作ることが営業活動に良い効果をもたらすと教えてもらい、早速に「夢通信」の名のものを作り工務店さんに配布していました。

「営業の秘訣」はお客様と親しくなることだと思います。多くの人が親しい人に相談をして、親しい人から物を買いますね。同じ買うならお気に入りのあの人から買いたいと思ってもらえる時、お客様はあなたのファンになっています。

そんな人がどんどん増えたら成績も上がり、結果的にお店や会社の発展に大きく貢献します。当然モチベーションもあがります。

こうした理想的な状況が構築出来るニュースレターは、営業ツールの中でもかなり優秀な存在であると言われています。ニュースレターは、通常の売込チラシに較べると即効性は劣るかもしれませんが、「良くする」「良くなる」ための貴重な戦力になると思います。

【ニュースレターの作り方】は自分で作るか人に頼むかのどちらかになります。世の中にはニュースレターの作成会社もあります。自分で作れば達成感はあるし、モチベーションもあがります。又、お金もかからないので継続できます。

「自分で作る」ポイントになるのがニュースレターの内容ですが、ハードルを下げればいいと思います。分かりやすく言えば専門的なことを省いてもいいのです。もちろん入れてもいいのですが。例えば工務店さんのニュースレターで多いのが、様々な家づくり情報なのですが、今は、ネットで多くのことが調べられますね。

お客様が真に知りたいのは何なのでしょう？その中の1つに、お店や会社の生の情報があると思います。経営者はどんな人で、スタッフの方はどんな人、そこから、このお店に行ってみよう、この会社に頼んでみようという方もあるかもしれません。A社にしようかB社にしようか迷われた時に決め手になるのが「人」の場合もあります。

建材店時代に書いていた「元気便り」は私が結構に自分をさらけ出していたので、割と読まれていたようです。人は他人の生の情報に興味を持つのです。そして、心惹かれると文章を真剣に読み、感動感銘します。ニュースレターに自分自身のこと、例えば考えや出来事などを書くと、親しみを持ってもらえることがあります。うまくいったことよりも、失敗したことを書くと安心感を持たれ、「この人正直だなあ」と思ってもらえるかもしれません。

とりあえず作ってみればいいと思います。最初からベストを求めないで、周囲の意見を聞きながら少しずつ進化すればいいのです。きっと、自分のお店・会社にふさわしいものになると思います。

【ニュースレターの効果】は様々あります。配布先は新規や既存のお客様、同僚・上司・取引先・家族・友人などたくさんあるのですが、自分の情報（考え・思い・出来事・感動したこと・嬉しかったこと・うまくいった事・失敗した事他）を紙に書いて人に伝えると、もしかして今までとは違った現象が生まれるかもしれません。例えば、営業活動に新たな活気が生まれた、人間関係が前より良くなった、自分のやる気が上がったなど、結果として店・会社・営業に良い影響を与えるのです。

【あなたの代わりに営業をしてくれる〇〇通信】元々、私は気が弱くて、営業に向いているとは言えませんでした。断られるのを恐れて人をお願いするのが苦手なタイプでした。それでも、前職の建材店では営業をしないといけず、重い足取りをしたものです。一度、人と親しくなればしめたものです。人間関係ができれば、後は楽になりスイスイ行きますね。

その親しくなる方法の1つが、ニュースレターを通して自分を知ってもらうことだと思います。大事なのはいい格好せずに、ある程度自分をさらけ出すことです。ずっこけたり、笑われるようなことを書くと意外に反応が良いです。

割と簡単に作れるのがハガキサイズのポストカードです。表面は、イベント等のお知らせなどを書き、上部に空白スペースを作り、手書きメッセージや郵送の場合は宛名を書きます。

裏面は自分の紹介や最近の出来事などを書くと、〇〇通信になります。あるいは、すべてをプロフィールにされてもいいですね。作るだけでも楽しくなりますよ。いろいろ工夫してやればよいと思います。

〇〇通信は、いろいろな場面で使えると思います。

お客様を訪問して留守だった時、先方が忙しくて十分な時間が取れなかった時、お願いごとが中々口に出せない時、あなたが心をこめて作成した〇〇通信が、あなたの代わりに営業をしてくれることでしょう。

「ハガキ名刺っていかがですか！」

ポストカードはハガキサイズなので切手を貼ってもいいし、手渡しもOKです。何かを伝えたい時、自分自身を相手に知ってもらう場合にも使えますね。名刺には限られた情報しか入らないので（例外もありますが）ハガキ名刺なんてどうでしょうか。

そんなハガキ名刺の発想を持っていなかった建材店時代は、両面の名刺を作っていました。裏に趣味とか出身校や年齢など自分の情報を書いていたのです。自分を知ってもらうことで、相手の方と親しくなることができると思います。ハガキは名刺と違い印刷もコピーも簡単にできるので便利ですね。

この機会に、一度ハガキ名刺を作ってみられませんか。営業にもきっと使えると思います。営業訪問して留守だった時に、ハガキ名刺に何かの連絡やお願い等のメッセージを空欄に書いて郵便受に入れたり、または事務員さんに渡すとインパクトありますよ。

ハガキは封書の手紙と違ってオープンなので、他の人が読まれて思わぬ効果が生まれることもあることでしょう。8頁9頁に私のハガキ名刺を載せています。実はハガキ名刺の言葉は私が作ったのですね。多くの方のハガキ名刺が集まれば「ハガキ名刺帳」を是非作りたいです。

【元気ニューズレター研究会】 この名前は2年前に作りましたが、本格的に活動するのはこれからです。ニューズレターがお店会社の発展にどんなお役立ちが出来るのか、皆様と一緒に検証したいと思っています。既に作られている方、これから作ってみたい方研究会に興味を持たれた方、私の今回の取組（事業）を応援支援してみたい方など、多くの方に気軽にご参加頂きたいです。以下、概要をお知らせします。お申込はサイトからお願いします。

・参加費 登録費は1000円、年会費も1000円です。一旦登録されますと、退会後に再入会されましても年会費のみです。お試し1年のみのご登録も大歓迎です。

・特典 研究会の会員になられますと下記の特典があります。

①当サイト内に会員の方の店名・会社名を掲載いたします。希望されない方は掲載をいたしません。ウェブサイトなどへのリンクもします。会員数が増えれば、地域別職種別に分類もします。

②ウェブサイト内の「お知らせ館」に会員さんのニューズレターを紹介してPRさせていただきます。

③元気ニューズレター研究会のリーダーになることができます。登録された方には、ウェブサイト内でのオンラインセミナーや、当研究会に依頼のあったセミナーの講師をして頂き、報酬を得ることができます。（リーダーになる方法・手順はウェブにて）リーダー登録費 1000 円、年会費 1000 円です。

※当会を通して、会員さん同士の交流が深まれば嬉しいです。

※サイト内のおひさま館のニューズレターと情報館内の資料は会員でない方でも自由に印刷することができます。

皆様から頂きました貴重なお金は世の中に役立つ研究会にするために活用します。ご指導とご声援を宜しくお願いします。

【ニュースレター実践勉強会のご案内】

ニュースレターをその場で作り体験してもらい、「なんだ簡単に作れるんだ」「面白いな」「よし次はこんなのを作ってみよう」などの感想を頂けるような内容を目指します。参加者のご意見やご質問、発表の時間もたくさん取り、盛り上がる内容にしたいと考えています。是非とも、今後のあなたの大きな発展につながる可能性のある実践勉強会をご検討下さい。

○内容 概要・ハガキ名刺他作成・発表他 所要時間約100分

○日時・場所 ご希望の日時と場所に伺います。

○参加費 お1人2000円 最低開催人数5名、交通費別途。
10人以上1割引き、20人以上2割引き、30人以上3割引き、
40人以上4割引き、50人以上5割引き とさせていただきます。

○申込 メールか電話にて。

○お願い 事前に（もしくは当日に）このレポートを参加者の方にお渡し頂きますと大変に喜びます。なお、レポートはサイト内の情報館からダウンロード印刷ができます。

元気ニュースレター研究会 お役立ち屋 大島健作

〒699-1221 島根県雲南市大東町飯田53-4 090-8996-0850

Eメール kensaku.ohshima@gmail.com

【大島健作の自己紹介（ハガキ名刺）】 2022年4月現在

昭和28年7月生まれの68歳です。

『現在の仕事』元気ニュースレター研究会 お役立ち屋。

新聞配達と松江市のピザ屋で宅配。

「幸せを呼ぶおひさまショップ」昨年9月オープン。



『趣味』大東中学・大東高校ではバレーボール部に所属、50歳から始めたソフトバレーに熱中したのですが、今は休憩中。スキーゴルフと共に再開したいです。

『経験は財産です』40年間の建材店の仕事の後に、フリーターとなり様々な仕事を経験したので、それらを今後を活かしたいです。

『いいところ』 笑顔・アイデア・行動力

『好きな歌手』ZARD・チューブ

『日課』スクワット30回・朝晩ワンコの散歩・元気便りの発信

『未来予報』

- 5年 元気ニューズレター研究会会員が1000人になった。
- 5年 研究会の支部が全国各地、あるいは職種別に生まれ、支部の名前を「おひさまクラブ」と名付けた。
- 5年 元気ニューズレター研究会を法人にした。
- 6年 雲南元気学校が11年ぶりに再開、研究会の業務を開始した。
- 7年 セミナー受講者1000人を達成した。
お役立ち屋のネットワークをスタートした。
- 8年 会員から届いた記事を基に冊子「1000円の奇跡」を発行。
- 9年 全都道府県でセミナーを開催、全国制覇を達成した。
- 10年 NSLセミナーが開催できるリーダーが1000人になった。
お役立ち屋が全国に1000人できた。
- 11年 おひさまクラブが1000出来た。
- 12年 島根県で研究会の全国大会を開催、1000人が参加した。
- 13年 「ガイアの夜明け」「情熱大陸」に出演した。(笑)
- 14年 80歳を前として学校でのセミナーが主体となった。
- 15年 研究会、雲南元気学校、お役立ち屋の3つが一緒に仕事をするスペース「おひさま館」が完成した。

【元氣の意味とは何ですか？】

2020年10月8日

元氣便りを今日から書いてみます。平成18年の8月から10年間毎日書いていました。建材店の仕事のことから始まり、日々の出来事や自分の考え思いをできるだけリアルに書いたのが、皆さん興味を持って読まれたようです。その元氣便りをまた書いてみることにしました。

さて、私は父が築いた建材店を平成28年12月に潰してしまい、以後フリーターになりました。63歳の時です。建材店の親父として一生を終えると思っていたのに、それは想定外のことでした。今現在は新聞配達・ピザ屋の店員・コンビニの店員をしています。今は、あまり束縛もされず、割と自由に生きています。

人生は自分の考えで作るとも言われますが、様々な出会いや出来事に左右されることもあります。私は高校3年生の夏休みに大阪の先生に「一隅を照らす」という言葉を教えていただき、決めていた進路を変更して父の跡継ぎをすることにしました。

数年前には京都の先生に「元氣」の意味を教えてくださいました。一般的に勢いがいい、健康の意味と思われそうですが、「元」は神様のような天地創造の存在で、その方の意志が「氣」だそうです。つまり「元氣」は使命や志などの奥深い意味があるのですね。

何気なく「元氣」の言葉から「元氣便り」としていたので、大変驚いたと同時に、とても嬉しかったです。なお、正式には「元氣」が正しいそうです。

毎日書くことにより、いったいどんな効果があるのか分かりませんが、まずは自分自身が元氣になるのは建材店時代に知りました。できれば、読まれた方が元氣になるような記事を書ければいいなと思っている今日この頃です。 (大島健作の元氣便り)

私は前職の建材店時代にはいろいろなところに頭をつっこんで、いろいろな方と出会ったりおつきあいしましたが、今は、交流は皆無の状態ですね。しかし、何かが始まれば、何かの新しい扉が開かれ、また復活するような気がします。それが、今準備をしている「元気ニューズレター研究会」でして、私としては1つの楽しみになっています。

人は、日々何かの楽しみがあると、それが生きがいになります。小さなことでもいいのです。笑われるようなことでもいいのです。

例えば、夕食の時のお酒も私にとっては楽しみです。週末はピザ屋に行くので帰りも遅く、朝も早くて飲めないので、週4日、晩酌を楽しんでいます。お酒はさほど強くなく、今は焼酎の湯割り1杯です。

ピザ屋の仕事も、時には仲間と一言二言話すのも楽しみです。又、仕事に集中している時も、時には楽しみになります。家で家族といろいろな話をする時も楽しみの一つです。

この元気便りを毎日書くのも楽しみです。そして、自分の未来は、いったい、どうなるのだろうかと思像するのも楽しみです。未来の姿を想像して、その映像を描いて、ワクワクするのも楽しみです。

人生、いろいろなことを楽しみながら向かっていけばいいと思う今日この頃です。
(大島健作の元気便り)

コロナ禍で中々人に会えなくなったこともあり、ニュースレターこれから伸びるように思います。もしも私が営業マンだったら、こんなことをやってみたら面白いと思いました。

それは、100人のお得意さん（お店・会社・人）にハガキを出すのです。裏面は印刷で、自分のことを書きます。自分のことなら遠慮は要りません。最近の出来事（面白かったこと、はまったこと、失敗したこと）または学生時代の思い出など、何でもいいのです。人は他人の生の情報に関心を持ちますね。うまくいったことよりも、ずっこけたことが意外と反応ありますね。

表面は手書きで住所と名前とメッセージを書きます。感謝の気持、お知らせやお願いでもいいし、相手にあったメッセージを書くのです。これだけの仕事が多分2日で出来るでしょう。ハガキをポストイン、経費は6300円。

もしも100軒の得意先を回ろうと思ったら、1日20軒として5日はかかり、ガソリン代も要りますね。ハガキは封書の手紙と違ってオープンなので、他の方にも見てもらえる効果もあります。事務員さんが「えーこんな葉書、面白い！」とニコッとされるかもしれませんね。

先方が忙しくて時間がとれない時にいい、インパクトがある、記録に残る、お願い言が言いにくい時に便利、などの利点がありますね。その他にも様々な効果があると思った今日この頃です。

（大島健作の元気便り）

【高校時代にやっていたことが、今につながっている】

2022年1月23日

昨日は母校大東高校の前を通り、勤務先のピザ屋に行きました。高校を卒業して49年になります。私は病気をして、出席日数が不足し小学校5年を2回行ったので、19歳の時に高校を卒業しました。高校では進学クラスにいましたが、3年の夏休みに親の跡継ぎをすることに進路変更をしたので、高校を卒業後は大阪の紡績会社の建材部に就職して3年間建材の勉強をしました。

高校時代はバレーボール部に所属、下手なのに何故か主将でした。今は強くて県内でベスト4に入っていますが、私の時はベスト8が最高でした。バレーボールと同時並行だったと記憶していますが、郵便友の会に入り他校の方と交流していました。

また広島の方と雑誌で知り合い、数年間文通をしていました。「文通」今では死語になっているのではないかと思います。(笑)卒業後に会いに行きましたが、何故か、すれ違いで会えませんでした。広島の芸北だったと思います。高校時代にやっていたことが、今につながっているなあと思った今日この頃です。

(大島健作の元気便り)

【相乗効果をアピール】

2022年3月9日

ニュースレターは情報発信の1つですが、ニュースレターを学ぶと情報発信の考え方に変化が生まれ、チラシやホームページなどの情報発信の向上に役立つかもしれません。そうした相乗効果をアピールしたら面白いと思った今日この頃です。

(大島健作の元気便り)

【誰もやったことがないことは、やってみないと分からない】

2022年1月24日

昨日の新聞に地元の市議員さんと県議員さんの通信が折込されていました。地域のこと、活動内容のこと他勉強になります。これらもニュースレターだと思います。こうした特別な方ばかりでなく、誰でもニュースレターは必要だと思っています。

例えば家庭内でも、自分の考えていることをレターにして渡すっていいと思いませんか。口で言うのは、思っているほど簡単ではありません。「結局何が言いたいのか?」とか「伝わらない」などとよく言われるんです。(笑)

その他、学校でもニュースレターと言わないですが、「学級通信」などもそうですね。ニュースレターの意義などを勉強することで、よりいい通信になるかもしれません。

「元気ニュースレター研究会」はお店や会社や営業に役立つことを前面にあげていますが、もっと広範囲にそして更に深いところを目指してみてもいいかもしれません。

さて、私がこれからやろうとしていることは、私の知る範囲では、先駆者もいなくて前例もないので、いったいどうなるのか、誰も分かりません。もちろん私も分かりません。ただ、これといったリスクがないので、楽しみながら向かっていけばいいのではと考えています。

誰もやったことがないことは、やってみないと分からないと思う今日この頃です。
(大島健作の元気便り)

肩書は「社長」「代表取締役」「代表」などがありますね。私も「元気ニューズレター研究会代表」としたのですが、面白くないと思い、「お役立ち屋」にしました。「ニューズレターを通して世の中にお役立ちをする」イメージにぴったりです。

「お役立ち屋」は6年前位に私が作った言葉です。昨年には「お役立ち屋」でサイトを作ろうと考え、ドメインまで取りました。いつか、サイトも出来るかもしれませんね。なお、「お役立ち屋」と検索するとお役立ち情報が出てきます。

自分に名前を付けることで、その名前になりきることができることを教えてもらったことがあります。例えば「天才コピーライター」と自分に名前を付けた方は、その名の通りに生きていけます。名前を付けることで、将来に向けて希望と確信が生まれたような気がした今日この頃です。（大島健作の元気便り）

【元気便りについて】

毎朝、元気便りを書いています。もしも、宜しかったら読んでみてください。下記から読むことができます。

- ・ブログ 「大島健作の元気便り」で検索してみてください。
- ・フェイスブック 大島健作
- ・幸せを呼ぶおひさまショップ <http://ohisamashop.com/>
- ・元気ニューズレター研究会 <http://genki-newsletter.com/>

昨年の6月にはその中からピックアップして薄い冊子も作りました。A5サイズ28頁、1冊100円です。

【終わりに】 ・このレポートは、ニュースレターと私のことがよく分かるニュースレターで、研究会と実践勉強会の案内もしているという、多用途に活用できる大変に有難いものになりました。

・ニュースレター、当面はお店や会社に焦点を当てていますが、将来は広範囲に広げたいと考えています。ニュースレターの持つ可能性と奥深さに大きな期待をしています。皆様からのご意見やご感想を心からお待ちしています。どうぞ宜しくお願いします。

・私は 1000 の数字が好きです。1000 本ノック、1000 日修業、1000 羽鶴、1000 と千尋の神隠し、お金も 1000 円からお札です。元気ニュースレター研究会の会員さん 1000 名が当面の目標です。

・このレポートはコピー自由です。どんどん広めて頂けると大変喜びます。なお、元気ニュースレター研究会のウェブサイトの中の情報館内にてダウンロード印刷できます。(A5サイズ 16 頁です。冊子印刷左綴じの設定でご自由に印刷下さいませ。)また、このレポートをセミナー等で活用・配布される場合には、ご一報下さい。レポートは日々更新中で、サイト内のものが最新です。

ニュースレターでお店・会社・営業が良くなる！？

【発行者】 元気ニュースレター研究会 お役立ち屋 大島健作

〒699-1221 島根県雲南市大東町飯田 53-4

電話 090-8996-0850

Eメール kensaku.ohshima@gmail.com

URL <http://genki-newsletter.com/>



【発行日（更新日）】 2022年（令和4年） 4月20日