

## ニュースレターでお店・会社が良くなる！

お店・会社を良くする（発展する）方法は様々あると思います。新しい商品やシステム導入、営業力や情報発信の強化他、大切なのは一度お客様になられた方に固定客（ファン）になってもらうことです。ファンが増えれば商売繁盛、事業発展となります。そんなファン作りの方法の1つにニュースレターがあります。その認知度はまだ低いのですが、これで集客をされているお店や会社はたくさんあります。

ニュースレターの特長は売込が奥に引っ込んでいて商品情報の他、人も登場していることです。例えば「キャベツ1個100円」が通常の売込チラシで、「作り方にこだわりました。こんな料理はいかが」商品との出会いや、商品が完成するまでの苦労話等も入れると一味違ったものになります。モノより人を売れです。私が提案するのは自分で作る方法で、お金がかからないので継続できます。作るだけで楽しくなり、モチベーションアップ、自社の強みを再確認できるなどの相乗効果もあります。

〒699-1221 島根県雲南市大東町飯田53-4  
元気ニュースレター研究会 お役立ち屋 大島健作  
携帯 090-8996-0850 セミナー開催中  
Eメール kensaku.ohshima@gmail.com  
<http://genki-newsletter.com/>



# ハガキ名刺なんていかがですか！

一般的に名刺はサイズが小さくて限られた情報しか入らないので、ハガキ名刺を提案しました。自分のこと（プロフィール）を知ってもらうことが相手の方と親しくなる一歩だと思います。

そんなハガキ名刺に〇〇通信（〇〇は自分の名前等内容は最近の出来事他）を加えると効果抜群です。お客様の来店時、営業活動にも有効活用できるし、ご無沙汰しているお客様やお世話になっている方に手渡しや郵便等でお届けするとご縁が深まります。

名刺は通常は初めて会う方にお渡しするものですが、独創的で変わった名刺を提示することで、話題性と好印象や親近感等が得られると思います。新規開拓の新たな武器として活用出来る可能性もあります。

**【大島健作 ミニ プロフィール】** 昭和28年生まれ70歳。40年間の建材店時代に多くの情報誌や冊子を発行。店消失後はフリーとなり様々な職業も経験中で、**自分で作るニュースレターでお店や会社が発展するお手伝い**をしたいと活動中です。なお、雲南元気学校と幸せを呼ぶおひさまショップもしています。



【いいところ】 笑顔・アイデア・行動力

【好きな歌手】 ZARD・チューブ

【元気便り】 毎朝、HPとフェイスブックに発信中

**プレゼンハガキ名刺** 令和6年4月作成



※このハガキはコピー自由、研究会サイトから印刷可能です。