

元気ニューズレター 研究会 便り

No.1 令和7年2月1日

【ファン作りの方法の1つにニューズレターがあります】

お店や会社を経営されている方、または従事されている方、店舗営業やセールス営業をされている方にとって、「これ」さえ出来れば、「これ」が良くなれば、ほとんどの全てが良くなると思える、「これ」って何？あくまでも私自身の考えですが、「これ」は、**ファン作り**だと思います。

お店・会社・人のファンが増えれば、売上げは上がり、社内の雰囲気も良くなり、経営者・スタッフの元気と意欲が高まり、お店・会社・人の大きな発展につながります。

ファンもいろいろあって、お店会社のファン、商品のファン、経営者他人のファンなどがあります。例えば、お菓子屋さん、自社だけの差別化できる商品があれば商売繁盛となり、商品開発に力を入れられると思います。しかし、その為には多額の費用が必要となり、軌道に乗るまでの時間と苦労もあります。

一方、商品で差別化できない場合もあります。私は前職が建材店でしたので、例えば〇社のユニットバスは、建材店、燃料店、電気店、水道屋他、多くのところから買うことができます。プランニングから施工まで全てメーカーがやってくれるので、後は値段と人になり、同じ物を買うなら、あの会社のあの人から、となりますね。

そこで人のファン作りが大事になります。一般的に言って、お客さんと親しくなることがファン作りの前提です。多くの人は自分が知っていて、親しいお店や人から物を買ったり相談したりします。そんな親しくなる

ためには、仕事以外の話ができるといいと思われます。話をしている中で何かの共通点、例えば趣味や学生時代のこと、子供のこと、あるいは考え方、お互いに興味関心のある話題が出ると、一気に親しくなります。そして意気投合したらファンになってもらう前となります。そんな関係になるまでには時間が必要になりますが、それを短縮してくれるのがニュースレターで、**自分の様々な情報を紙で伝える**のです。

【ニュースレターって何？】

広い意味では新聞や地域・学校からのお知らせもニュースレターです。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つの方法で、売込の極めて少ない「ひとり新聞」とも呼ばれています。お店や会社の発展だけでなく全ての人のコミュニケーションにも役立つと思います。例えば、キャベツ1個200円が一般の売込チラシですが、生産者の顔写真があって、こんな苦勞をして作ったんです等のコメントがあるのがニュースレターです。世の中に溢れているのは売込チラシですね。

【お金をかけずに自分で作るニュースレター】

営業マンの人件費より安いとニュースレターの専門会社に発注される方もありますが、とりあえず自分で作られてもいいと私は提案します。自分の店や会社や自分自身を見つめる作業にもなり、新たな発見もあるかもしれません。作るだけでも楽しくなりモチベーションも上がります。お金がかからないので継続できるメリットもありますね。

【ニュースレターの作り方】

私はこの便りのようにA5サイズにワードで文章を書きます。私は書くことが好きなので文章主体です。自分の得意なもの（絵や筆文字他）があればそれらを主体にして、自分流に作られたらいいと思います。後、私は葉書で作ることも多くて、切手を貼ればポストインとなりますね。

【元気ニュースレター実践セミナー】

皆さまのお仕事に役立つセミナーです。参加者の方と一緒に学ぶ形で、詳しくはレジメをご覧ください。（サイト情報館に掲載しています）

- 内容
 - ①ニュースレターとは何？ どんな効果があるのか？
 - ②ハガキ名刺とガイドブックを作ってみる
 - ③質疑応答と意見発表
- 費用 2000円（開催最低人数10名 交通費・宿泊費別途）

【GNK実践塾】 G（元気）N（ニュースレター）K（研究会）

ニュースレターを作るという実践で、お店や会社や人にどんな変化があり何が得られるのか、それらの情報を共有する塾にしたいです。**費用は1年更新の4400円です。** 申込は研究会サイトからお願いします。

- ・研究会のサイトに皆さんのレターやご意見を掲載します。
- ・オンラインセミナーは6月スタートの予定ですので、6月までに入会された方は次回の更新を令和8年6月とさせていただきます。地域毎や職種別の交流会やセミナーが開催できるリーダー育成等の展望もあります。

【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。自分のプロフィールを知ってもらうことが相手と親しくなる一歩だと思います。ハガキは印刷もコピーも簡単にできるので便利です。例えば、営業訪問して留守だった時、ハガキ名刺に何かの連絡やお願いを書いて事務員さんに渡してもいいと思います。名刺は通常は初めて会う方に渡すもの、一味違った名刺を渡すことで、話題性と好印象や親近感などを得られる効果があると思います。新規開拓の新たな武器としてもご活用頂ければ嬉しいです。

【トピックス】 ネットレターが始まりました。



コンパクト(小型)でダイジェスト(要約)が特長のホームページ簡易版です。制作費が5500円と超激安で、令和6年9月にスタートしました。その他、私しかやらないこと、私で出来ること、ひらめいたこと、思いついたこと、いろいろやって楽しみたいです。(笑)

【大島健作の自己紹介 (ハガキ名刺)】 2025年(令和7年)2月現在「ミニプロフィール」1953年(昭和28年)生まれ71歳。前職の建材店で多くの情報誌や冊子を発行。店消失後はフリーターとなり様々な職業を経験中で、「お金をかけずに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意気込んでいます。毎日書いている元気便りが私の頼りです。

【あとがき】 この便りは実践セミナーやGNK実践塾も入っている提案型で、今後の活動を応援してくれそうです。是非ニュースレターの力を実証したいです。考えて文章を作ることは楽しみや生きがいなどの様々な良い物が得られ、新たな思いやアイデアも浮かび、書くことは創造することだと思った今日この頃です。(元気便り 令和7年1月27日)

元気ニュースレター 研究会

お役立ち屋

題字 しもやん(下川浩二氏)

発行者 大島健作

kensaku.ohshima@gmail.com

令和7年2月発行 699-1221 島根県雲南市大東町飯田92-10

携帯 090-8996-0850

元気ニュースレター研究会

幸せを呼ぶおひさまショップ



(この便りはコピー自由で、研究会サイトの情報館から印刷もできます。また、「元気・お役立ち便り」「元気便りの冊子」も情報館に入れています。)