

この月刊サワネを、お知り合いの方に見せてあげてください、きっと喜んでいただけます。

『何があっても一家4人を食わせていくだけのお金を稼ぎたいならスモールビジネスをやるしかない』 中村裕昭著 こう書房 1,500円

+税

書名から新規開業のための本だということがわかりますが、小さな事業にとって重要なことがいっぱい書いてありますので、ご紹介します。

★キャッシュポイントを増やす：キャッシュポイントとは1つの商品やサービスがお金に変わるポイントのことです。商品・サービスはそのまま、なるべく手間も経費もかけずにお金に変えることができるポイントを増やすのです。たとえば放置してある自転車を対象とした放置自転車ビジネスには、優良撤去・輸出・販売・レンタル・鉄くずと、1つの商品の中にお金に変えるポイントが5つもあります。

★顧客リストは最大の資産：顧客リストがあるということは、待ちではなくプッシュ型の営業ができるということ。しかも費用対効果は抜群。メールであればタダ同然。顧客リストは必須アイテムだ。最後の詰めも重要だ。電話するのだ。「キャンペーンのはがきを送らせていただいたが、届きましたか？これを見逃したら、〇〇さんに損をさせることになるため、お電話させていただきました」売り込むのではなく、情報の確認だ。

★会員登録⇒顧客リスト：とりあえず、いろいろ情報をもらおうとしてはダメ。必要最低限の情報を記入してもらおう。それは、名前、住所、電話番号、メールアドレス、誕生日（生

年は嫌がる人がいるので、はじめから欄をつくらない)

★会員カード：会員カードを作るとき、はお客様がカードが増えるのが嫌がるのでダメだなどと考えるはいけない。必要なればお客様が自分で処分するから気にしないでいいのだ。スタンプを押すようになっている会員カードの場合は、必ず来店日を記入する事。来店間隔が空いている場合は、「ずいぶん久しぶりだったんですね」と話せる。そうすると、お客様が来なかった理由を話してくれるので顧客情報に追加する。はじめから4つほどスタンプを押しておく利用されやすい。

★集客こそ命：売る商品がなくても集客せよ。商売をするうえで最も大切なことは、店舗でも、商品でも、サービスでもなく、集客だ。どんなに店構えが良く、扱っている商品・サービスが良くても、お客様が来なければ商売が成り立たない。だから、お金はまず集客に使うのだ。たとえば、店舗を出すとして500万円の開業資金が手元にある場合、そのすべてをハードに注ぎ込んでしまう。素敵な外観、感じのいい内装、お金は一瞬でなくなってしまう。500万円すべてを集客にあててもいいぐらいだ。お店がなくても、商品がなくても、集客さえできれば商売はできる。予約販売がそのひとつだ。注文を受けて、お金をもらってから商品を発注すればいい。

★お客様のメリット：チラシ、DMなどは、商品名や価格の羅列にしない。そうではなくお客様にとってのメリットが少しでもイメージできるようなメッセージを書く。金額を伝えたいのであれば、「1000円の〇〇は、1か月効果が長持ちします。2000円の〇〇ではさらに3倍の効果があります」などだ。大切なのはお店のメリットではなく、その商品を利用するお客様のメリットだ。

この月刊サワネを、お知り合いの方に見せてあげてください、きっと喜んでいただけます。

集客

本の紹介で集客についていくらかご紹介しましたが、事業にとって集客以上に大切なことはないのではないのでしょうか？

集客とはなんのでしょうか。世の中の人を、自分の会社との関係で考えてみましょう。

1. 当社（ウチ）を知らない人
2. ウチの名前を聞いたことがある人
3. ウチがどこにあるか知っている人
4. ウチで商品を買ったことがある人
5. ウチで商品をよく買ってくれる人

この5種類の人のうち、会社の売上を伸ばすには、4と5を対象にするのが効率がいいでしょう。よく買ってくれる人には、もっと買っていただく。買ったことがある人には、また買っていただく。この二種類のお客様にもっと買っていただくために必要なもののひとつが顧客リストです。なんらかの案内を出す。出し方にもいろいろあって、それぞれ効果が異なります。集客の中でも、4と5は他と比べると難易度、コストも低いです。だからこそ、顧客リストが大切になるわけです。

ウチをあまりよく知らない人、1～3にお客様になっていただくのは大変です。しかし、1～3を計算に入れられないわけにはいきません。なぜならば、既存のお客様、4～5のお客様は、個人であっても会社であっても、年を取り、元気がなくなり、購買金額が下がってくるものだからです。

今までに購入経験のある既存客にはもっと買っていただき、購入経験のない方に新規客になっていただく。そのためには、たくさんの方が紹介されています。自社に適した方法、自分に合った方法を見つけ、実施していきたいものです。それには、ネット検索、読書、セミナー受講が役に立ちます。

マイナンバー

今年10月以降、国民一人一人に12桁のマイナンバー（個人番号）が通知されます。

マイナンバーは、平成27年10月5日時点で住民票に記載されている住民に指定され、それ以降、市区町村から住民票の住所に簡易書留で郵送されます。マイナンバーの利用については、平成28年1月以降、社会保障、税、災害対策の分野で行政機関などに提出する書類にマイナンバーを記載することが必要になります。例えば、平成27年の年末調整を行う際に必要になります。

マイナンバー制度、あまり縁がないとおもっている方もいらっしゃるかもしれませんが、国内企業においてマイナンバー制度への対応が不要な企業はありません。すべての企業がマイナンバーと否応なく関わりを持たなければなりません。

どのような関わりが生まれるのでしょうか？ごく簡単にいうと次の二つです。

1. 従業員などからマイナンバーを教えてもらう。
2. 情報漏えいの防止に努める。

1. 従業員（パート、アルバイトを含む）、従業員の扶養家族のマイナンバーを教えてもらう

2. 地主さん、家主さんからマイナンバーを教えてもらう。

3. 当事務所に年末調整等をご依頼されている場合には、1と2のマイナンバーを当事務所に伝える。

以上、ごくごく簡単にお伝えしましたが、今後、「マイナンバーは、うちの会社にも関係がある」という意識を持っていただければ幸いです。