

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。

## 『スープを売りたいければ、パン

を売れ』 山田まさる著 ディスカバー 1500

円＋税 174頁

著者は、PRを使った企業のマーケティングを20年以上しているコンサルタントです。そして、この本は売り方を考えるために書いたと言っています。面白いところをいくつか紹介しますので、売り方を考えてみましょう。

★「なのに」で売る：既成概念に囚われず、自由に売り方を探求する

・ソルコ：塩なのにオシャレショップ

ソルコは塩の専門店、39種類の塩が存在感のある試験管パッケージで売られている。

・相模屋食料：豆腐なのにファッションショーで売る

F1層（20～34歳の女性）をターゲットに開発された「マスカルポーネのようなナチュラルとうふ」のプロモーションは、ファッションショーイベントに出品して行われた。

・「なのに」で売するための3つのポイント

1. 異業種の売り方を持ち込む
2. ターゲットとのミスマッチを利用する：塩と試験管、豆腐とファッションショー
3. 妄想力：四六時中あれやこれやと空想する

★「ずらし」で売る：

・クノールカップスープ：スープを売るために、パンを主役にして、つけて食べるというスタイルを売る

・ミツカン酢：酢を売るために手巻きずしの楽しさを売る⇒「土曜日は手巻き寿司」という広告が有名になりました。

・「ずらし」で売するための3つのポイント

1. 基本を押さえたうえで「ずらし」：クノールなら、まずパンにあうこと。おいしく、食

べやすく、飲み込みやすい。この場合、基本はスープのおいしさです。

2. その人だからこそできる「ずらし」のテクニック：プロのユーザーの意見を取り入れる。

3. プロではない一般人だから気づく：「子どもならでは」「主婦だからこそ気づく」身近な友人の意見を聞いてみましょう。

★「組み替えで売る」：「売り物」と「売り先」の新しい組み合わせをつくること

・こどものぬりえを大人に売る：従来子どものもものと思われていた「ぬりえ」を大人が楽しめる「塗り絵」に変えて新しい市場を見出したのが「大人の塗り絵」（川井出書房新社）。

・目が悪くない人にメガネをかけてもらう：パソコン用のメガネ、JINS PC。

・「組み替え」で売するための3つのポイント

1. ミスマッチの妙を探る：新しい売り先に向けて商品を改良する
2. 従来の売り先以外を考える：メガネ＝視力矯正、それ以外にないかを見つめ直す
3. 情報を探る

★効能替え

・ガム；こどもに食べさせたくないお菓子ナンバーワンから、キシリトールという機能性甘味料の登場で虫歯予防に効果のあるお菓子に変身

★つかみ：お客様をつかむ

初歩的でシンプルなつかみは3つ

- ①おまけ：マクドナルドのハッピーセット、女性雑誌のふろくなど
- ②お試し：試食、今なら無料体験実施中など
- ③値引き：当店のみ100円、今日だけ無料など

「なのに」、「ずらし」、「組み替え」、「効能替え」いかがでしょうか？使えるかどうか考えてみてください。

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。

## 飛行機に立ち席、

### 牛井屋が居酒屋

ライオン航空という会社があります。1985年7月8日に誕生した同社は、現在、ヨーロッパ最大の格安航空会社です。設立以来さまざまなことで話題を呼んでいます、今回は立ち席導入をすると報道されています

実際、飛行中に乗客が立ったままの「立ち乗り席」の導入に向けて、航空機器大手ボーイングと協議していることを明らかにしました。

**飛行機なのに立ち席です。**

立ち乗りとは言っても、寄りかかったり座って休むことができるスツールのようなものが備えられるということです。

コスト削減のために他にもさまざまなことをしています。

- ・座席クラスをエコノミークラスに統一。
- ・マイレージポイントシステムの廃止、座席指定の廃止。
- ・新聞、雑誌、毛布などのサービスを廃止。
- ・個人用ビデオや機内音楽放送などの機内エンターテインメントの廃止。
- ・機内飲食料の無償提供の廃止と有料販売化。
- ・機内シートのリクライニング機能とシートテーブル、シートポケット廃止。
- ・機内シートには掃除しやすい本草張りを使用する。

どれも、飛行機**なのに**ですね。特に最後の本草張りシートは、安売り「**なのに**」です。

日本では、吉野家が、牛井屋**なのに**居酒屋として有名になっています。そして「吉呑み」ということばまで作り出しています。

ご自分の事業にも何か「**なのに**」がないでしょうか？

## マイナンバー

通知カードはもうみなさんのお手元に届いたでしょうか？

従業員から取得した番号の取り扱いに関する罰則が重い一方、従業員から取得しないことについての罰則、書類に記載しないことに対する罰則がないということです。つまり、従業員から番号を取得しなければ罰則が適用される可能性はないのですが、取得して利用を誤れば罰則の対象になってしまうのです。従って、極めて慎重な取り扱いが必要です。

**年末調整**：従業員に個人番号の提出をお願いする可能性のある最も早い機会は、年末調整の時の扶養控除等申告書です。そこには、個人番号欄がありますが、「給与所得者が、平成28年分の扶養控除等申告書を平成27年中に源泉徴収義務者に提出する場合、その申告書に給与所得者本人等の個人番号を記載する必要はない」という通知がでています。つまり、書かなくてよいと国税庁が言っていますから、今年末の年末調整には必要ありません。

**入退社**：しかし、平成28年の新入社員、退社する社員には、番号を教えてもらう必要があります。教えてもらえなくても書類は有効ですが、「提供を求めた経過等を記録、保存するなどし、単なる義務違反でないことを明確にしておく」ように国税庁は要求しています。

雇用保険については、マイナンバーの記載がなくても問題なく受け取られるとQ&Aに明示されてます。また、理由書も必要ありません。（平成27年9月14日版雇用保険業務等における社会保障・税番号制度への対応に係るQ&A）

Q&Aについては、雇用保険も国税に関するものもインターネットで入手できます。