



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 2018年06月25日 第875号「週刊五十嵐レポート」

お礼ハガキの効果

顧客戦略の中に、感謝を態度で示すというテーマがある。ここでお礼のハガキが登場する。今は、ネットの発展と共にメールやSNSが普及している。ネットの方が瞬時に双方向に伝達できるため便利。ハガキや手紙は郵便のため手間がかかり、時差があるため不便。そのため、高額な商品やサービスを購入しても、1枚のお礼のハガキも来ない。おおよそ、ハガキを出す会社は100社中1社～3社。97社～99社はお礼ハガキを出さない。

最近、お礼ハガキを出し続けている経営者の話。「ハガキの実践をし始めると、抜群の効果が出る。営業で訪問先の責任者にハガキを出すと、その人から仕事に来る。費用はたったの62円(切手代)。安い。620円でもいいくらい。たかだかハガキ、でもスゴイ！と実感。ハガキを出すのは1社～3社だとすれば、これはチャンスだと思う。一気に100番から1番になれる可能性がある。ハガキの最後に魔法の言葉を添える。そうすると効果は絶大」。他がハガキを出さないから良い。差別化になる。

飲食業の経営者の話。「飲食業界は人材難。当社は合同会社説明会に参加している。面接後に採用したい人にお礼ハガキを出す。だいたい10人中3人～5人くらい採用できる。手書きのお礼状はすごく意味がある。内定から入社までの期間で、他社は何もしない。内定者は来るものだと考えている。その期間こそ、人は迷うもの。脱落者も出やすい。当社はその期間にハガキを随時出したり、電話でフォローする。お陰様で当社には脱落者はいない。ハガキは繋ぎ止める効果があると思う。飲食業の採用単価は1人120～150万円と言われている。当社は合同会社説明会の費用と我々の人件費のみ」。

「絆」という言葉が大事にされている昨今。人を思いやる人間関係の構築が重要。今はSNSなどで文字以外にも写真や動画で瞬時に伝達できる。本当に便利である。ただその中で、人の温もりを感じるのは、直接会うか、手書きのハガキや手紙になる。ハガキや手紙は手間隙がかかり、且つ届くのには時間がかかる。不便。人はやらない。だから心のこもったハガキをもらった人は心を揺さぶられる。

ちょっと
気になる出来事

6月22日(金)付、日経新聞の記事「ヒットのクスリ」の中で、「美少女コンテストのグランプリは活躍しない」と。有名芸能事務所の「美少女コンテスト」を調査したところ、確信したと。活躍しているのは、グランプリをとった少女ではなく、審査員特別賞や演技部門賞をもらった少女たちだった。

グランプリは、多くの人によってあらゆる角度から評価される。この結果、角が取れ、既視感のある人が選ばれるのではないか。

新規性や意外性が捨てられるので「化ける」可能性が低い。

大量の情報が飛び交う今、「今は選んだら外れる時代」とまで言う。

表面化していないニーズをつかみ、商品化する。

「万人受けを狙う既存の巨大市場を変える」。

小規模1位、部分1位の考えがいい。



一口×モ
知識

大喜びは長続きしない

それなりに不幸でない、喜びはないのです。

お金がなくて食べ物がない、

住む所もない人が5千円もらったら大喜びです。

しかし、大金持ちの人は、何の喜びも感じません。

歩けなかった人が、歩けるようになったら大喜びです。

健康な人にはどうってことはないでしょう。

大喜びは、長く続かず瞬間で終わってしまうものです。

そして、また次の大喜びを求めます。

人間は幸せを嫌がるのです。幸せになると退屈でたまらないし、

大喜びが訪れないからです。

「ブッダの教え一日一話」(PHP研究所/アルボムッレ・スマナサーラ)より

「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日・水曜日 午前10時～12時

「戦略社長塾東京」小岩校 土曜隔週(第2・第4) 午後2時～6時

「戦略社長塾東京」銀座校、五反田校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

