

2022年はMMRをご覧頂きありがとうございました。
2023年も、ミラテック社員一同みなさまの繁栄のお手伝いのためより一層励みます。
年末年始のご挨拶と共に MIRATEC Monthly Report14号をお届けいたします。
MMRは、「お客様のお役に立て、喜ばれる情報を毎月発信」する広報誌です。



(株)ミラテック
ホームページ

2023. 1

MIRATEC Co.,Ltd. www.cmyk.co.jp

編集・発行 / 株式会社ミラテック 大阪市都島区片町 2-9-9 TEL:06-6354-3081



ノベルティの2次効果 ～弊社オリジナル手提げ袋の場合～

2007年秋、「勧業展」という展示会に出展した時の話です。当日、御名刺をいただいたお客様に記念品をお渡しする目的でオリジナル手提げ袋を作成しました。縦25cm×横18cm + マチ 8cm、黒の丸紐の小さな手提げ袋で、デザインは表に社名を英語で「MIRATEC」、裏にホームページアドレス「<http://www.cmyk.co.jp>」。業種も商品名も宣伝文句もないあっさりしたデザインです。(まるで高級宝石店の紙袋?)



後日、女性が事務服姿で、弊社オリジナル手提げ袋を提げているのを多々見ました。何故でしょうか？これが「ノベルティの2次効果」だったのです。

「印刷なら株式会社ミラテック」などの宣伝文句が入っていない手提げ袋は、もらった人がプライベートや仕事で使いやすい(2次使用)。宣伝文句がイベント名が入っていると回りの人から「無料でもらった袋を持っている人」と見られがちなのではないでしょうか？まるで自分で買ってきたような手提げ袋は堂々と使えます。

プライベートや仕事で弊社オリジナルの手提げ袋を使ってくれる人が増えれば「MIRATEC」と「<http://www.cmyk.co.jp>」を宣伝して歩き回っていただいていることになります。

宣伝効果を優先するために宣伝文句を入れすぎると、エンドユーザー(消費者)は2次使用しにくいのではないのでしょうか？2次使用してくれる消費者が増えれば2次効果が期待できます。

展示会でも見た目があっさりしているので1,000名の御名刺と交換できたのではないのでしょうか？後でお客様の女性のご担当者の方にお伺いしたのですが、サイズも色も女性向きだったようです。ちょっと銀行へ、ちょっとコンビニに行く時にちょうどいいそうです。

宣伝効果を優先するノベルティもいいのですが2次使用、2次効果の事を考えるのも有効な経費の使い方ではないのでしょうか？紙袋をご用命の際には、是非一度、弊社営業部員にご相談下さい。

営業部長 松江 葉二

「印刷営業」とは、「印刷受注」を通じて「お客様の未来」をつくる仕事

本書は、生まれ変わっても「印刷営業」という素晴らしい仕事に就く未来の自分に「印刷営業」という遺伝子を伝える小さな小さな指南書です。

印刷は、チームで成り立つ仕事です。「デザイン・DTP」、「用紙」、「製版」、「印刷」、「加工」を担当する全てのセクションの結集で成り立っています。印刷営業は、「お客様」への営業訪問から「聞き取り」「提案」「見積提出」、社内での「デザイン・DTP」指示・説明、「用紙」仕入れ、「印刷」、「加工」、「納品」までの進行管理の中、全ての工程に関わり、お互いが見えない人々を一つひとつ繋いでいる仕事。だからこそ、見えなければいけないモノがあり、気付かなければいけないコトがあります。印刷営業なくしてお客様の希望にかなった印刷物は完成（完結）しないという自覚が必要です。

お客様に寄り添い、お客様の希望や夢を諦めることなく叶え、お客様と共に「作品」をつくる。その「作品」が多くの人を幸せにすると信じて。自分ができる可能な限りの「努力」をする。「一生懸命」に才能はいりません。

その1「見積」は積算作業？

数字武装は、強い数字をつくり、美しい見積をつくる。見積は印刷営業だけが戦える机上の格闘技。一見（「いっけん」目の前のたった1件の見積のこと）入魂。0から9の数字を使って空中に見積という絵を描く様に。見積は、ただの「積算」ではなく、「見積設計」であり「見積計画」でなければなりません。

その2「パートナー」が大事

どんな仕事でも同じですが、いい印刷物を作成するのに仕入れ先や外注先、社内の専門家の協力が必要です。多くの人の知恵を借りて根拠のある作業をすることと同時に「パートナーを選ぶ」ことが重要です。「良いパートナー」とは、おだてまくってくれる人ではなく、自分を成長させてくれる人。いい情報やいい閃きを与えてくれる人。常にちょうどいい緊張感が保てるパートナーは財産です。

その3「森」を見て、「木」も見る。

デザインと言う木、レイアウトという木、入力・組版という木、製版という木、校正という木、印刷という木、用紙という木、加工という木、納品という木。印刷物は数多くの木でできている森のようです。それぞれの木が正しく生えてないと森は死にます。森全体が美しく、正しい価値を持っていなければ木が死にます。森を見て、木も見る。案外忘れがちなことです。

その4「ダメ」元でご相談下さい。

印刷会社に相談しても仕方がない事でもダメ元でご相談下さい。弊社社員、お取引頂いているお客様や仕入れ先様に聞いてみるとか問題解決のお手伝いをさせて下さい。知りませんと即答せず調べてみます。最近はネットで検索して解決した事例もあります。検索サイトや検索方法は十人十色で、自分が検索してもたどり着けなかった事が、別の社員が別のサイトで瞬間に解決するものです。

前号でご紹介させていただいた「ISBNコード」は、とあるお客様のダメ元でご相談がきっかけです。直にお受けした営業担当者はチンプンカンプンでした。その営業担当者が前号の「ISBNコード」の記事をまとめさせていただきました。是非、受発注の枠を超えて何でもご相談下さい。

営業部長 松江 葉二

編集 後記

今回は【ノベルティの2次効果】と【「印刷営業」とは、「印刷受注」を通じて「お客様の未来」をつくる仕事】についてお伝えさせていただきました。

【ノベルティの2次効果】展示会当日だけではなく、その後も広告の役割を果たし、お客様の手で役立つノベルティを。弊社では、オリジナルデザインの作製から承っております。この機会に是非、ご検討ください。

【「印刷営業」とは、「印刷受注」を通じて「お客様の未来」をつくる仕事】2023年も、ミラテックはお客様の良きパートナーとして、尽力いたします。卯年、うさぎの上り坂、ますますのご発展をお祈り申し上げます。