

alfo 通信

販売促進による



業績アップの



ヒントが見つかる



アルフォのおすすめ読書
『祈りの幕が下りる時』

売れるデザインのノウハウ
伝えたいメッセージを明確に……

インターネット豆知識
Web用語って、いろいろ難しい! 『CMS』ってなに?

オフィスと店舗の最適化
風水を取り入れる

梅がえにきめる鶯春かけて
鳴けどもいまだ雪はふりつつ

株式会社アルフォサポートの代表 稲見君枝です。昨年は大変お世話になりました。おかげさまで弊社も心新たに新年を迎えることが出来ました。ありがとうございます。

2014年は、景気が上向きになるだろうか、消費税の影響はどうか、など期待と懸念が交差しているかと思えます。みなさまの今年の目標はどんなことでしょうか。大きなビジョンや目標実現に向けて既に力強くスタートを切っていらっしゃるかと思います。

今年もみなさまの会社が更なる大きな飛躍をされることを祈念申し上げます。

コンビニ3社の戦略

1985年のセブンイレブンのこんなCMを覚えていますか。開いて良かったシリーズ第一弾「ケイコさんのいなり寿司」篇、当時話題になったCMです。

「私は夜中に突然いなりずしが食べたくなったりするわけです。それはもう食欲とかそんなことではなくて、ただもうなんだかいなりずしのこと頭が一杯になってしまうわけなんです。そこでこうやってセブンイレブンへ。こんな自分を私はかわいいと思えます。」……というもの。この時のセブンイレブンのターゲットは、若者だったはずですが、現在のコンビニ飽和状態からどんどん戦略も変化、進化しているのでしょう。

先日、各社のコンビニの出店を企画施工する、東京に本社がある会社の営業部長に話を聞く機会があった。立地や車の通行量、人口分布によって、どのコンビニにするかを決めるとのこと。



なるほど納得したのは、数年前からセブンイレブンのターゲットは、若者ではなく、高齢者であること。広い駐車場も高齢者に優しいし、「鯖の味噌煮」をどう売るかというテレビ番組を見たがとても興味深かった。「王者のセブンイレブンを質のローソン、大量出店のファミマが追撃。」

セブンイレブンは、商品についてはプライベートブランド「セブンプレミアム」に力があって利益率が高く、「金の食パン」のようなヒット商品もコンスタントに出している。100円の入れたてコーヒー「セブカフェ」も好調。店舗、商品の作り込みによる「質」で勝負するローソンは、キャッチフレーズを「マチのほっとステーション」から「マチの健康ステーション」に変えた。(財経新聞の記事抜粋) 時代に合わせた販売戦略、貴社はいかがでしょうか。

アルフォサポート 2014年抱負

おかげさまでアルフォサポートも少しずつ成長しております。昨年は、店舗プロデュースを数件携わらせて頂きました。同封の制作・施工事例をご覧ください。

2014年は、お客様の企業の集客、販売促進のサポートにより注力をさせていただきます。

(株)アルフォサポートは、〔販売促進全般、店舗プロデュース、オフィスプロデュース、それに付随するホームページ制作、パンフレット等の印刷物、C I 戦略支援〕とします。

(株)アルフォは、〔ITコンサル、WEBシステム構築〕とし、2社の連動により、お客様によりお役に立てることを目指します。

お客様と向き合うのではなく、お客様に寄り添い、お客様と同じ目線で問題や課題に取り組んでいきたいと思えます。みなさまの会社に少しでもお力になりたいと存じます。今年1年どうぞよろしくお願い致します。



(株)アルフォサポート
代表取締役 稲見君枝

共立精機 株式会社 様 (工作機器メーカー)

<http://www.kyoritsu-seiki.co.jp>

共立精機株式会社様は、創業1950年、長い歴史をもつ工作機器メーカーです。航空機・船舶・自動車部品および治具・工具の製造からスタートし、現在では工作機械用ツールの製造販売を主としています。技術力の高いメーカーとして、自動車・建機業界をはじめ、国内外の様々な業界にその名が浸透している企業様です。

このたび、アルフォサポートではホームページの全面リニューアルさせていただきました。多数の自社製品があり、高い技術力があること…。商品情報は、パンフレットとしても十分対応出来ること、技術力の高さ、会社の信頼性など、多くの情報を盛り込みながら、見やすくわかりやすいデザイン表現と閲覧のしやすいサイト構築をしました。

制作の大きなポイントとして、商品の特性をより明確にするために動画を多用しました。また、今後は更に海外販売に注力する共立精機様のご希望のもと、英語や中国語にも対応したサイトに仕上げました。

今後も共立精機株式会社様のホームページ更新や製品チラシ制作等の印刷物を提案させていただきます。



トップページ

【ホームページ制作のポイント】

1. 明るいブルーをベースに爽やかな雰囲気
2. 自社製品情報を盛りだくさんに
3. 企業アピールとなるような内容を
4. 動画を活用した情報を



製品案内ページ



製品案内ページ

チラシ制作事例のご紹介

今月のチラシ

株式会社 バディホーム 様

「新築分譲チラシ・モデルハウス特別販売」チラシ

引きつける
インパクトのある
チラシづくり

自然の力を取り入れて感性豊かな
頭の良い子を育てる街

nasushiobara

新築分譲地

今日の日曜日
現地説明会開催
AM10:00~PM16:00

那須塩原市西三島
3丁目183-540地

634万円~

国道4号近く、アクセス良好
安心につながる充実の周辺環境
都内への通勤可能

TEL 0287-68-0829

那須塩原新築分譲チラシ

Natural Wood House

見学をご希望の方は電話(0287-68-0829)ください。

今が大チャンス!!

頭金0円でも、ご購入できます!!

82,000円

モデルハウス
「特別」販売

TEL 0287-68-0829

白河モデルハウス特別販売チラシ(表)

モデルハウス「特別」販売

頭金0円+82,000円

家賃並の月々のお支払いで
豪華マイホームが手に入ります。

バディホームが全ての相談に無料でのります!!

2,600万円

TEL 0287-68-0829

白河モデルハウス特別販売チラシ(裏)

西那須野市に拠点を置く、(株)バディホーム様は、“自然の力を取り入れて感性豊かな頭のいい子を育てる家づくり”をコンセプトにし、地域に密着した注文住宅を手掛けていらっしゃいます。住宅づくりと合わせて、住みやすい環境のご提案をすることも重要だと考えおられ、厳選した新築分譲地の提供もされています。子育て世代をターゲットに、その充実した環境を「頭の良い子を育てる街」としてご紹介する、新築分譲地の現地説明会開催のご案内のチラシを制作させていただきました。

また、住まう人の気持ちを考え、ひとつひとつ丁寧に、家づくりの最初から最後まで…。そんなバディホーム様が想いを込めて、こだわり抜いて建てたモデルハウスがあります。そのモデルハウスの展示期間が終わり、販売することが決定しました。モデルハウス特別販売のご案内のチラシを制作させていただきました。このチラシの折り込みにより、モデルハウスは即売し、次のモデルハウスを続々と建築中です。

今後もバディホーム様のお役に立てますよう努めて参ります。

制作担当
館野



アルフォおすすめ読書

『祈りの幕が下りる時』 著者 東野圭吾

「悲劇なんかじゃないこれがわたしの人生」極限まで追いつめられた時、人は何を思うのか。夢見た舞台を実現させた女性演出家。彼女を訪ねた幼なじみが、数日後、遺体となって発見された。



経営者にぜひ読んで
いただきたい一冊 vol.2

隠し続ける人生とは何と息苦しい事か。隠し続けるためにまた嘘を紡いでいくしない。嘘を紡いでいくことによってより息苦しさは倍増していく。

人は何を支えに生きていくのか。仕事への情熱、家族の絆、人のやさしさ…。

文中には、いくつもの明言も随所に散りばめられている。「どれだけ無駄足を踏んだかで捜査の結果が変わってくる」「一方向から見ているだけでは、本質はわからないってことだ。人にしても土地にしても」読後に余韻の残る1冊である。

著者:東野 圭吾
出版:講談社
発売日:2013年09月
価格:1,785円(税込み)

頭の体操



ビジネスでもプライベートでも
脳を柔らかくすると上手くいくかも。



1問につき、3分で答えてみて下さい。直感が勝負！

問題 1

ビンの中に細胞が1個入っている。この細胞は、1分に2倍に増殖する。(つまり1分後には2個になり、2分後には4個になる。以下同じ)
1時間でちょうどビンが一杯になる。では、ビンが半分になるのは何分後か？



問題 2

工場である部品を使っている。この部品は再生が利き、5個の使用済みの部品から1個の新しい部品を作れる。25個の部品からは、何個の部品が再生できるか？



問題 3

A君とB君がキャッチボールをしている。A君が投げた処、マンションの2Fにボールが上がってしまったのでA君が取ってきたが、30秒かかった。次にB君が投げた処、マンションの4Fにボールが上がってしまったのでB君が取ってきた。2人の速度が同じだとすると、B君は何秒かかったか？



※答えは、前のページにあります。

風水を

オフィスと店舗 を最適化！

取り入れる



オフィスのレイアウトや店舗の動線を見直すことによって、職場環境が良くなり社員様が働きやすくなるとか、お客様の滞在時間が長くなり購買意欲が増すということがあります。

運気が上がる オフィスのワンポイントレッスン

その1 「社長の机は、生氣方位に向ける」

経営のトップである社長は、特に良い方位にすると良いでしょう。方位は人によって異なります。生氣・天医・延年・伏位・絶命・五鬼・六殺・禍害という8つの種類があります。「本命卦早見表」でご自分の本命卦をチェックしておくとい良いです。ネットでも調べられます。

経営者は必ず生氣方位に机を向けます。

生氣方位は、活力が付き、先見性・企画力・決断力・統率力が発揮される方位です。この方位を使用することで、旺盛な気を呼ぶことができるのです。また、机は威厳が保てるような威風堂々したものを使用します。いい椅子や机は、生氣を呼び込み社運を上げることに繋がっていくのです。机の上に物を置き過ぎると決断力が弱くなります。雑念が生じやすくなりますから。いつもキレイに、スッキリとしておきましょう。

また、**机の背後は、ドアや窓を背にしない**ことで

す。ドアを背にすることで、神経が緊張状態となり、常に不安を生じるようになります。特に企業のトップである社長の背後は、しっかりした壁であることがベストです。

その2 「成長している会社・繁盛店舗の特徴」

成長している会社・繁盛店舗には、ある共通点が見られます。成功する条件と言えるかもしれません。ポイントは、やはり社員さんが「気持ちよく」「脳を活性化して」「明るく楽しく」働けるオフィス、店舗です。

〔内部に関すること〕

- 色彩豊かでデザイン性に富み、心や脳が刺激される。
- 間取り、動線が機能的かつ、効率的である。
- モノが散らかっておらず、整理整頓がなされている。
- 掃除が行き届いて、清潔感のあるトイレ。
- 観葉植物が置かれ、生氣に満ちている。
- 目的に応じて壁の色を変化させている。
- 良い周波数、リズムの音楽が流れている。
- 良い香りがする。 など

今年1年が良い環境で働けるように、あなたのオフィス、店舗を見直してはいかがでしょう。

私たちが、貴社・貴店にできること。

(株)アルフォサポート

(株)アルフォ



ブランディング
構築支援



販売戦略
策定支援



店舗
プロデュース



業績アップに繋がる
ホームページ制作



売れる
ネットショッピング



WEB広告



チラシポスター制作



販促ツール
グッズ製作



事業計画
策定支援



パソコンメンテナンス
LAN構築



ITコンサルタント



ITセミナー開催



看板デザイン



企業ロゴ、
販促キャラクター制作



販売促進
コンサルティング



プロモーション
動画制作



WEBカメラ
設置、活用



システム開発

お気軽にご相談ください。

☎028-634-3858

栃木県宇都宮市中今泉2丁目8-8 〒321-0968

☎028-634-3858(代) FAX/028-634-3934

E-mail/inami@alfo.jp

アルフォサポート

検索

www.alfo.jp



alfo support アルフォサポート