

## 店名が変わってそろそろ3ヶ月です!!

### ご心配をおかけしました!?

お店の名前を変更する旨を伝えるお手紙を徹夜状態で作成して、郵便局に持ち込んだのが2月の末でした。看板は変えたのに、挨拶状を出さないと電話で新しい名前も名乗れないと、必死に作り上げました。お陰さまで(というのもなんです)、手紙が着いたその日にお電話がジャンジャン鳴りまして、説明に追われました。嬉しいことにあまりにも心配で僕の顔をわざわざ見に来てくださった和尚さんもいました。その時は僕は電話中でお話できなかったのですが、僕の方を指差して『おうおう、店長ちゃんと居るなあ、よしよし』というようにならずきを残して(!?)帰られました。

### フランチア辞めたんか?…困星です

流石に経営者の皆さまは事情を察するのが早いですね。5年契約が終わり、完全独立を達成することができました。(とはいっても、この3年間位は本部の人も見たことがなく、好き勝手にお客さまに喜ばれることを考えてやっていたが…)

店名が変わって、お客さまが離れるのではないかと、経営者が変わったと思われるのではないかとなどイロイロ考えたりもしましたが、(自分が考えているほど)皆さん気にされてませんでした。最初の2週間は電話を取ると嘔みまくりで店名が言えませんでした、今ではとっても滑らかに言えます。

僕にとって店名を変える、ということは自分のお店に対する**セルフイメージを交換する**絶好のチャンスだと思いました。新店名の候補の中には『はんこ市場』というのがありました。事実ははんこ広場を脱退したお店で『はんこ市場』にしているお店は何店舗もあります。でもそれでははんこ屋のイメージのまま、これ以上大きくなれない、と思い『はんこ…』とは決別しました。ただし「はんこ屋」という文字を消すと、何屋さんか全く分からなくて、という意見もあり、僕の中でずっと最初から考えていた「もじ工房」と「三国のはんこ屋」というのを合わせました。

思いの詰まったお店の名前のついた看板を毎朝眺めるとヤル気と勇気が湧いてきます。やっぱりお店の名前、というのは非常に重要なんだ、ということが改めて感じることができました。

### 今よりひどい不況を経験した!?

昨年末より世の中は不景気に喘いでいます。派遣切りや倒産など暗い話題に事欠かない状況です。実際、不動産屋さんや車屋さんなどにお話を伺うと、かなり悪い「3~5割落ちた」なんて話をよく聞きました。

そのような話を聞いた時、実は僕は「うちの店にとってこの不況は飛躍のチャンスになる」と思っていました。正直根拠はありません。敢えて言うなら、これまであまり宣伝広告に興味を感じていないお店さんが「この状況を何とかせなあかん」とチラシやDMなどの相談に来られる事が増えたからです。『何かせなあかんけど、何をしたらいいかわからない。どこに相談したらいいかわからない、そういえばはんこ屋さんでチラシの相談を誰かしてたなあ。なんかあの店長、熱く語ったなあ』(一部想像(妄想)入ってますが…)なんて相談に当店を指名して下さるお客さまが増えたのは正直大変嬉しいし、当店のかけがえのない財産です。開業当初はそんなお客さまは稀でしたし、その「お客さま」が一人もない開店1年目2年目は、僕にとってはこの「100年に一度」と言われる不況など足元にも及ばない大恐慌の時代でした。毎月どんどん目減りする貯金通帳と、生まれて間もない子供のいる生活を守らなければならぬ使命で、何とかお店を知ってもらおうと毎日毎日チラシを撒き続け、一人でも多く来てもらおうと1年間で恐らく10万枚はチラシを撒きました。折込よりもポスティングが良い、ということもその実践から学びましたし、チラシの作り方などもイロイロ研究し、また教えていただきました。

今では思い浮かぶお客さまが何百人といます。それが今と一年目の最大の違いだと思います。皆様に感謝!!

## 人は『~限定』『キャンペーン』に弱い!?

### 時間のない人の賢い!?本の選び方

ところで本を買う時、皆さまはどのように買われますか?当然書店に行き、自分の興味のある分類の本を立ち読みし、面白そうなら購入する、という方が多いと思います。もちろん僕もそのようにして買うことが多いです。但し、最近はあまり本屋さんに行く時間もないので、じっくりと選んでる余裕がないです。

『じっくりと選べない』『本屋にいけない』ということを解決する方法として真っ先に浮かぶのが『Amazon』での購入だと思います。『Amazon』は決済も簡単だし、他の人の書評(レビュー)が載っているので購入時の参考になります。また、『こちらの本を買われた方は、合わせてこれらの本を買われています…』なんてありがた迷惑な!?(まるで「一緒にポテトはいかがですか?」なんて問いかけてくる(今はしてないかも…)マクドナルドの店員さんのように)お節介もやいてくれます。

こんなに便利で充実したサービスはやはり支持を集めますので、今では『Amazon』ブランドは確固たる地位を築いています。

また僕の場合は、自分が読んでるメルマガの著者がお勧め書籍として案内している場合に購入します。自分自身が共感を持って読んでる人が『これは役に立ちます』と紹介しているので、はずれは少ないです。またその本に対して敷居が低くなります。いわゆる”クチコミ”です。

そのAmazonを利用した『Amazonキャンペーン』というものをよく見かけるようになりました。もちろんAmazonさんがしている訳ではなく、著者と出版社がタッグを組んで何らかの特典を付ける、ということをしています。なぜそんなことをするのか?『Amazonで一位を獲得した著者』という称号(ブランド)を得るためです。一度得たその称号はその後の著書(商売)においてずっと使用できるわけですから、彼らにとっては非常に重要なことになっています。

ということで、その特典内容(もちろん無料!!)はかなり充実した内容のことが多いです。

僕が最近買う本は販促がらみの本ばかりですが、その本を並べると、なんと全てAmazonキャンペーンで買っ

たものばかりでした。『3日間限定で…』『もう一冊買うと更にこの特典が…』こんな文章を見ると買わざるを得ない心境になっている自分がいます。

僕の本を買う流れは、

- ①メルマガに登録し、そこから情報を得る。
- ②キャンペーンの告知があるとAmazonサイトを見て興味があれば(特典内容も含め)購入する。
- ③本が届いたら、数日後にキャンペーンの特典が届けられる。特典はPDFファイルでメールで来るのが殆どです。そのファイルを印刷し、かばんに入れて暇な時間に見ています。

このキャンペーン、非常に勉強になりますよね。Amazonの仕組みやキャンペーンの仕組みを自分のお店に生かせないかと試行錯誤をしようと考えています。ちなみに僕がよく読んでるメルマガやホームページは

◆前田展明 <http://maedatenmei.livedoor.biz/>  
大逆襲オーナーの秘宝(飲食店さんにオススメ)

◆高田靖久 (まぐまぐメルマガ)  
1回5分奇跡を起こす!小さなお店、大逆転の法則  
書籍の『お客様はえこひいきしなさい』『1回きりのお客様を100回客に育てなさい』は超オススメです!!

◆米満和彦 <http://www.hansoku.info/>  
販促アイデア大百科

あと何個かありますがオタクと思われるのも嫌なのでこの辺にしておきます。

### あとがき

この間、珍しく9時位に家に帰りました。すると奥さんが子供たちに絵本を読んでいました。

平日にこんなに早く帰ることはまず無いので、僕の姿を見ると子供達は!『ウワ~ッお父さんや~』と大はしゃぎ。その日はすぐに布団へ直行。子供二人にはさまれて寝ようとした途端、下の子(女の子:2歳)がほっぺたにCHU!すると上の子(男の子:5歳)も負けずにCHU!!左右からチュッチュ、チュッチュされました。思わず「ア~ッ、幸せやなあ~!!」

いつまでも 続くと思うな こどものCHU

失礼しましたッ!! それではまた。

もじ工房 みくにのはんこ屋 TEL 072-240-9310

〒590-0024 大阪府堺市堺区向陵中町2-3-15 TEL 050-7100-1874 FAX 072-240-9311

チラシ印刷用の2色印刷機を買ってご満悦な店長のいるお店です。(裏面に大好評コラムあり) =>