



7月6日(金)コミュニティスクエア交流会が開催され38社111名(内報道2社2名含む)が出席した。第一部ではオフィスサウストレイル代表の大友義隆氏が「究極の説得」について講演を行った(詳細は下段)。続いて、富士フィルムグラフィックシステムズ株小賀氏が「アメリカにおけるオンデマンド最新動向」と題し、米国の成功事例を紹介。

(株)SMMCからは売上目標の順調な達成を報告すると共に、新人の大型案件獲得という朗報もあった。

■頭大友氏は「デジタルテクノロジーのコントロール方法から説明をはじめ、過去は変えられない」と語り、過去は変えられないという「呪い」を自分にかけている」と語り、それはビジネスの面でも影響する」とい。

日本語は環境とリンクし微妙にシチュエーションによって使い分けることができ、「幸せすぎて怖い」と言う人は幸せになつた後怖いことが起きるはずだ」と暗示を込めている。このように言葉はいいからプラスの部分だけを言え、と大友氏。例えば「だが有給取得のトレーニングができておもしろい」とも有給取得に聞こえる。何かをする場合に、プラスに置きかえて言葉にする。この言葉を良くする秘訣という。さらに、過去というものは「ここまもないです。現在しかない。過去は記憶だし、未来は想像。だから過去を変えるのは簡単です。思い出し方を考えればいい」と続け、潜在意識は過去を現在、未来を区別できないため、例えば10年前の

米国のオンデマンド最新動向

富士フィルムグラフィックシステムズ(株)

米国印刷業界の動きとして、事業数数は大幅に減少しているが、デジタル印刷を活用した新たなビジネスモデルが成長してきている。その理由として、パリアブルDMの高いレスポンス率が認知されてきたことや、ウェブ受注による自動化ラインでの高収益が挙げられ、米国でのXerox社製iGen3の導入実績は500台を突破したという。

成功事例紹介では、(1)デジタルならではの、カスタマイズされた内容の教科書副読本等が好評(2)web to printを構築し、ユーザーがアップロードしたデータを自動出力、人件費がトータルコスト10%を実現(3)広告収入をベースとした、無料印刷物ビジネスを確立(4)発送までの、一貫したパリアブルDMへの取り組み(5)高品質なスキャニング技術と、カラーマネージメントによる高品質デジタル印刷で差別化(6)大手企業に絞込んだクロスメディアでの販売促進活動(7)Gen3の用紙汎用性を活かして、切り込みの入ったパッケージ印刷など、ユニークな販促提案が具体的に紹介された。

この様に、クライアントのニーズを踏まえた上で、業務改善や販売促進に、デジタル印刷が有効活用できる提案を行い、人手を介さず、効率的な生産ライン構築が重要であるといえる。

TOPICS

大阪シーリング印刷(株) 営業会議にてプレゼン

7月11日(水)、飯田橋にてセンターに於いて、帆風営業が集まる中、大阪シーリング印刷(株)の相内氏がプレゼンを行った。

昭和2年創業で、今年80周年を迎える同社、4色まで掛け合わせができるタック紙、店頭等のポップラベル、オフセットによるステッカー等のシール関係、シュリンクラベルや袋等のフィルム商品を中心に商品ラインナップを紹介した。また、デザイナーも100名体制で揃っており、画像やデザインのデータベースにアクセスし、提案も可能だといふ。プレゼンの後は事務局の職下まで。

ユニオン印刷(株)寺澤氏が帆風営業向けの説明会を開催

7月25日(水)、飯田橋近藤ビルに於いて、ユニオン印刷(株)の寺澤氏が自社商品の説明会を行い、帆風の営業40名が集まった。寺澤氏は自社の特長である280線の高精細な印刷について、175線の印刷物と比較しながら解説。また、早くから取り組んでいるニラ庄着のDMについて、フィルム庄着より安く、環境にも優しい」と話して、トラブルが起きている状況も全て把握しているといふ。

営業からは入稿方法や金額、マーケットについて積極的な質問が飛び交った。今後の展開に期待できる。

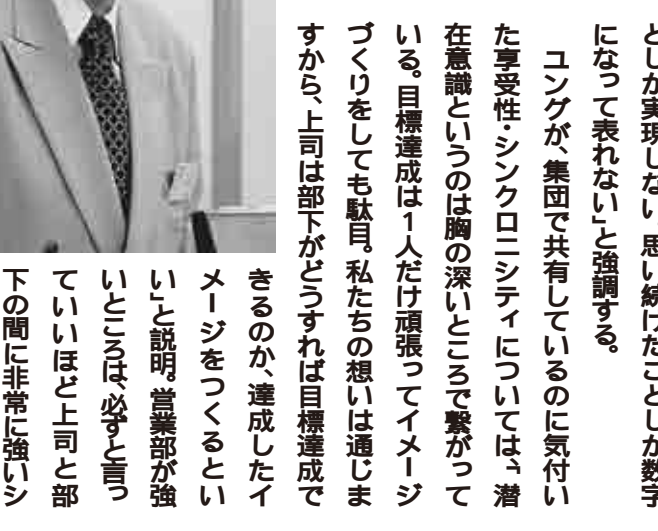


印刷サンプルを用いて説明する寺澤氏

盛夏の竹橋交流会

「究極の説得」の秘密

必ず売る為の



「これは変えられるので安心を。」

その解決方法は「ユニークな、まずやることはお風呂に浸る」と。脳はベータエンドルフィンを出す酵素が出る非常に気分がよくなる。それは、38度くらいのお風呂にはいると脳が喜び、そこで、過去の良かったことを思い出すとずっと続く。20分くらい入っていられる。自分って普通の人間だと思つたけど、いいこともあった。未来もいいことが起きるような予感がする」とい。

「このとき言葉に出して、目的や目標を言う。1日の生活で、意識的にやっていることを無意識は3対97。思い続けていること、考え続けていることを無意識にやっている。ある実験では、バスケットチームを半分に分けて、50人にはバスケットの練習を1日3時間、残りの50人には会議室に入ってイメージづくりをさせ、練習した人イメージだけの人が同じ成績だったといふ。大友氏は我々も思ったこ

としか実現しない。思い続けたことしか数字になつて表れないと強調する。

ユニオンが集団で共有しているのに気付いた事、受性シンクロナシティについては、潜在意識というの胸の深いところで繋がっている。目標達成は一人だけ頑張つてイメージづくりをしても駄目。私たちの想いは通じますから、上司は部下がどうすれば目標達成できるのか、達成したイメージをつくるという説明、営業部長が強い「これは必ず」といふほど上司と部下の間に非常に強いシンクロナシティが起きているといふ。

また、人間は自分の言葉によつてつくられるが、人から言われる言葉にもつくられている。言葉先で嫌がられたり、部下はいつもマイナスのシャワーを受けている。目標達成をさせてあげたかったら、日常浴びているマイナスを上回るプラス

は「気付かせる」と究極の説得について語る。加賀田氏は人に気付かせることが抜けてしまったといふ。

人を気付かせるには「質問すること。人はリスクのない質問には必ず答えを返す」として考える。考えているうちに「気付く」。

加賀田氏が最も得意なのは不動産で、一時間買つつもりにする大友氏は駅から20分周りに何も無いという条件の住宅の販売のとき、20人の営業が2年かけて3件しか売れなかったものを、加賀田氏は1ヶ月で27件も販売したという逸話を紹介。20分かかることを「たまにトレーニングするのと毎日歩くのとどちらが健康にいいでしょうか?」と周りになにもないことを繁華街と自然とどちらがお子さんの情操教育にいいでしょうか?と質問することで、お客様の気付きを導いた。

また、あるタイエット商品のコールセンターでは、20分のレクチャーを行い、最初が答えだけのオペレーターだったが、質問されても質問で返すことで主導権を握るようになり、3ヶ月、6ヶ月の継続利用を勧めることで売上げを倍にアップさせたといふ事例も。

大友氏はこう総括する。「質問上手が営業の上手。自分が要求しているような答えが出るような質問で誘導する。いい営業マンは答えを必ずお客様に言わせる。知つたがって自分で言つてはいけない。それが気付かせる。それを連続的に繰り返すのが誘導です」。

最後に、「自分がどういふ気持ちで仕事をやっているかその気持ちを伝える。顧客と売り手という垣根を取り払って、同じ価値観を共有する。この人と取り引きしたい」といふ感動を共有する心が生まれるなら、説得力は必ずと付いてくる。明日からの営業生活に少しでも役に立つことを期待して、まとめ、会場から大きな拍手が送られた。

「和」をもって、共存共栄を目指す情報紙。
Takebashi Community Press

竹橋コミュニティプレス

August 2007 25号

平成19年8月7日発行

発行人/大友 俊輔
発行/株式会社 帆風
編集長/小原 紹一郎
編集/株式会社 帆風 小原デザインセンター
スタッフ/株式会社 帆風 小原 みえこ・井口 健太郎・嶋脇 章恵
画像補正/山田 豊
CTP印刷/竹橋プリンティングセンター

竹橋コミュニティスクエアのメンバーご紹介

1 星野製本株式会社	24 株式会社イーアンドイー	47 彩光印刷株式会社
2 株式会社システムナム	25 株式会社マイイチ	48 宮下印刷株式会社
3 福島カラー印刷株式会社	26 佐川印刷株式会社	49 大同紙工印刷株式会社
4 株式会社サンエムカラー	27 高山印刷株式会社	50 未広印刷株式会社
5 株式会社やまとカーボン社	28 大享印刷株式会社	51 株式会社図書印刷同朋舎
6 株式会社日相印刷	29 凸版メディア株式会社	52 株式会社プロセスレボ
7 株式会社三幸堂	30 新日本カレンダー株式会社	53 株式会社エスケイワード
8 株式会社三光	31 福州信日華印刷有限公司	54 株式会社大和
9 三協タックラベル株式会社	32 株式会社ユーメディア	
10 石本紙工株式会社	33 旭紙工株式会社	
11 数島印刷株式会社	34 株式会社あるす	
12 マコト印刷株式会社	35 ビーエムシー株式会社	
13 白山印刷株式会社	36 中部印刷株式会社	
14 大日紙業株式会社	37 株式会社大和	
15 株式会社光陽社	38 海川印刷株式会社	
16 株式会社ジャパンアート	39 株式会社ダイム	
17 株式会社ウイズプリンティング	40 株式会社ムトウユニック	
18 ユニオン印刷株式会社	41 富士印刷株式会社	
19 株式会社渋谷文楽園	42 株式会社セイコー紙業	
20 ハート株式会社		
21 大阪シーリング印刷株式会社		
22 株式会社昭和堂		
23 株式会社 林 敬文堂		
24 二葉印刷株式会社		
25 北斗印刷株式会社		
26 株式会社梅田ラベルサービス		
27 葉崎工業株式会社 / 葉崎印刷有限公司		

(ナンバー、順序はブース番号順・敬称略/8月7日現在)

Process Revo New Open!

デザインTシャツ専門オンラインショップ
「シンプル★かわいい★カッコイイ」個性的なデザインTシャツがいっぱい!

プレポストア prevostore.com

検索

デザインTシャツ専門オンラインショップ

東京支社 ☎03-6267-7064 ☎03-6267-7134 revostar.ocn.ne.jp
札幌本社 ☎011-271-5201 ☎011-271-5203 revoa1.wakwak.com

「圧着」の新製品ができました!

V型圧着はかき 1,000枚...53,000円税別
コストが安く、最も多く利用されている二折りタイプの圧着です。商品紹介やイベント告知、新規開店案内など、幅広く使用されています。

Z型圧着はかき 1,000枚...65,000円税別
広告スペースが最大のZ型です。情報を詳しく掲載したり、お届けの商品等に同梱すれば、アンケートなどの返信用としても利用されます。

R型圧着はかき 1,000枚...57,000円税別
往復はかき扱いはかきを注文書にしたり、アンケートにしたり、商品開発などに使用されています。

ユニオン印刷株式会社 本社 社 430-0845 静岡県浜松市中区中島町731-1 静岡駅前南156-0051 東京豊田田中區京町3-15-11 11
〒430-0845 静岡県浜松市中区中島町731-1 静岡駅前南156-0051 東京豊田田中區京町3-15-11 11