

# MMQC ニュース

Vol.003

平成22年3月1日(月)

発行:(有)エー・エム・アイ

## イラストで面白いを演出!

今回は、名刺にイラストを入れて「つかみ」を行いその裏面で、さりげなく自社の商品をアピールするという事とFax礼状で次のアポをとる事例をご紹介します。カンタンな事ですが非常に効果的な工夫です。ご参考にして下さい。 栩野

MMQCとは「もっと儲かる業務改善」で「業務改善は、人づくり、動きづくり」を実践する着実・前向き・具体的な活動です。

## イラストを活用して「ザイアンスの法則」を実践!

### ザイアンスの法則

- 1:人間は知らない人には  
攻撃的、冷淡な対応をする
- 2:人間は会えば会うほど  
好意を持つようになる
- 3:人間は相手の人間的な側面  
を知ったとき、より強く相手に  
好意を持つようになる

営業の活性化で重要な要素に「ザイアンスの法則」(左掲)があります。例えば、異業種交流会などで名刺交換するのですが、多くの方と交換するので後日、名刺を見直してもどういふ方か全く思い出せないという経験はないでしょうか?たかが名刺交換なのですが、されど名刺交換という方法をご紹介します。

まず、右掲の名刺のように、ご自分のイラストをつけておくのです。このイラストで名刺交換の際に、さらに、深く印象を残せる会話を交わす事が出来るのです。例えば、相手の方が、

「よく似ていますね」と感想を述べて頂ければ、ザイアンスの法則でいう第1関門を突破した事になるのです。誰しも名刺交換する際に、この人はどんな人だろうかと不安な心理が働いているのです。その不安感をイラストをネタに会話することで和らげることが可能になるのです。

次に、名刺の裏面に自社の戦略的な商品を写真入りで掲載する方法です。交流会などで立ち話する際に、いきなり会社案内やパンフレットを渡すと言うのは余りにも「押し」が強い印象を与えてしまうのです。こういう印象を回避する策として名刺の裏面を活用するのです。この裏面を使って立ち話の「土俵」をつくる事ができれば、相手の方の好感度は高まるのです。このように、名刺の両面を活用して、ザイアンスの法則の第1関門を突破することが出来るのです。さらに、この好印象はプラス要因として相手に刷り込まれるので、交流は良いポジションからスタートする事になるのです。

AMI [NASA]マーケティングシステム

業務改善コンサルタント  
代表取締役 栩野 正喜



有限会社エー・エム・アイ

大阪 大阪市阿倍野区天王寺町北1-8-47-411 Tel 06(6713)4161 Fax 06(6713)4162  
東京 東京都板橋区徳丸2-7-29-405 Tel&Fax 03(5920)5801  
携帯 090(3679)2926 e-mail info@web-ami.com URL http://www.web-ami.com

取扱商品	
<b>自動化関連機器</b> ・圧空シリンダ ・空圧圧・油圧機器 ・原動機・減速機・変速機 ・伝導用品・軸受	<b>各種工具</b> ・エアークラックン社製品 ・切削工具・研磨材 ・測定計測機器 ・作業工具 ・電動空気圧工具 ・ワッシャー
<b>各種ねじ</b> ・ステンレスねじ(JIS規格品) ・鉄・各種メッキ(JIS規格品) ・樹脂ねじ・特殊ねじ	<b>配管材料</b> ・ステンレス配管材料 ・鉄配管材料 ・塩化ビニル配管材料 ・食品用サニタリー配管 ・蒸気配管・バルブ・ポンプ ・かくはん機・衛生機器
<b>物流機器・工場用品</b> ・省力前後運搬物流 ・工場用品・事務機器	

## ありがとうございました!

様

「つかみ」の神様

本日のお便り、誠にありがとうございます。お返事を遅らせて申し訳ありません。お返事を遅らせて申し訳ありません。お返事を遅らせて申し訳ありません。



業務改善コンサルタント  
代表取締役 栩野 正喜

「ちよっと変えるクセ」をいつまでも  
継続したいと思っています。

AMI 「未来」へ確かな「変革」・AMIの使命  
有限会社エー・エム・アイ

〒545-0001 大阪市阿倍野区天王寺町北1丁目8番47号  
朝日プラザ天王寺411号室  
電話 06(6713)4161 Fax 06(6713)4162  
URL http://www.web-ami.com e-mail info@web-ami.com

次に、重要な事は、早いタイミングで「お礼」を送るのです。この方法にも、電話やハガキなどが伝統的なものですが、スピード時代なので、メールや左掲のFaxで送る方法があります。当社は、イラストや自社の理念などを作りこんだイラスト入りのA4サイズ原稿をご用意して、相手の方に2度ビックリしていただくように「筆まめ」作戦をご指導しています。

もちろん、自筆で相手の方にメッセージを簡潔に書き添えるのですが、その中で自分が訪問したい日時を予告の形で書いておくのです。例「〇〇日の〇〇時は如何でしょうか?」という風にしておきます。そして、2日後くらいに、アポの再確認の電話をいれるという仕掛けなのです。意外に、アポが取れやすくなったと喜ばれています。皆さんも試されては如何でしょうか?

### ワンポイント・アドバイス

- ・ザイアンスの法則は、船井先生の「3回安定・10回固定の法則」で実践するのがベターである。
- ・1度の名刺交換で、Fax礼状で次回を予告するという仕掛けで連続3回のコンタクトをとる事になる。

