

皆さまの今日が、いい日になりますように

きょうはいい日

8月号

2016年 vol.29



株式会社協和 代表取締役 上田 耕司

季夏の候、皆様ますますご健勝のこととお慶び申し上げます。
 蒸し暑い日が続く季節は真夏となりますが、皆さんお元気ですか。
 今年から8月に「山の日」なる国民の休日が出来ました。これで祝日の無いのは6月だけになってしまいました。
 休日が増えると休む為の頑張りが一段と厳しくなりますね。
 暑さもあとしばらく、どうかご自愛のほどをお祈り申し上げます。

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水
										山の日	夏季休業	夏季休業																		

■は8月の弊社休業日です。お急ぎの場合は、弊社担当営業までお気軽にご連絡ください。



— 協和のフェイスブックページ —

八咫鳥のキョウちゃんが、毎週水曜日に知って得する情報を更新!

『広告・印刷のコンシェルジュ協和』で検索またはQRコードにて→



Find us on
Facebook

みんなの いいね! 待ってま〜す!



クラウドファンディングへの道

【其の五】CFのメリット・デメリット

クラウドファンディングというと、『資金調達ができる』というイメージが先行していますが、実は得られるのはそれだけではありません。

【広告宣伝効果】【ファン客獲得】【テストマーケティング】【予約販売】【実績作り】【販路確保】【信用作り】などなど、これらはいずれか一つではなく、やり方によってはその全てを享受することもできるのです。

しかし、そんなクラウドファンディングにもデメリットがないとはいえません。

本気でファンディングをするのであれば、多少なりとも資金の拠出は必要となりますし、何よりクラウドファンディングの最大のデメリットは『準備に時間が掛かる』という点でしょう。

現在、何件かのファンディング・アドバイスをしていますが、『資金調達だけを目的としないでください』と始めにお伝えしています。

正直なところ、資金調達だけが目的なら、金融機関や身内・知人から借りた方が早いですし、商工会の補助金などもあります。

しかし、『資金調達』以外の複合的な目的があるのであれば、クラウドファンディングは選択肢の大きな一つであることも間違いありません。

クラウドファンディングを使うだけでメディアに取り上げられやすい今こそ、ファンディングに挑戦するのチャンスなのかもしれませんね。

□ 編集/渡部 直樹(クラウドファンディングアドバイザー)

今月のタロット占い

TAROT

1 January 目生まれ	2 February 目生まれ	3 March 目生まれ	4 April 目生まれ
5 May 目生まれ	6 June 目生まれ	7 July 目生まれ	8 August 目生まれ
9 September 目生まれ	10 October 目生まれ	11 November 目生まれ	12 December 目生まれ

ちゅっぴとひと息 脳の体操

写真間違い探し

下の写真には上下で違う部分があります。間違っている部分を探してください。



答えあわせ

い多〜〜葉の歌①い多〜〜葉の歌②い多〜〜葉の歌③い多〜〜葉の歌④い多〜〜葉の歌⑤い多〜〜葉の歌⑥い多〜〜葉の歌⑦い多〜〜葉の歌⑧い多〜〜葉の歌⑨い多〜〜葉の歌⑩



制作部
雑賀 ちなつ(24歳)

入社してから早3ヶ月を迎える雑賀さん。徐々に仕事も覚え、一人で担当する仕事も増えてきました。

趣味は絵を描くこと。イラストがメインで、休日にコツコツと書き溜めているんだとか。時には、友人とイベントに出品するなど、積極的に活動も行っています。

そんな雑賀さんは、以前花屋で働いていたこともあり、花のこと

ならお任せと自信满满。ラッピングなんかもお手の物で、手先が器用という一面も。

おっちょこちょいな性格と自身を語る彼女。うっかりして先輩たちに注意されることもあります。今はまだ蕾の時期。慌てずに、めいっばい根から栄養を吸収すれば、きっと見たこともないような、大輪の花を咲かせてくれることでしょう。

□編集/前田 治城(制作部・デザイナー)

Hello! STAFF

KYOWA Printing
スタッフ紹介



大輪の花を咲かせるために

魔法のカレンダー-SHOPの 販促アイデア

費用をかけずにできる Sales Promotion Ideas

Vol.07 ニュースレターで固定客づくり

固定客づくりの手段のひとつとして挙げられるのが、お客様とのコミュニケーション。ただ一言にコミュニケーションといっても、いきなり友達感覚で接すれば逆効果です。慎重過ぎても仲良くはなれません。そこで距離感を自動的に縮めるために有効なのが【ニュースレター】。

これを定期的にアプローチすることで勝手に距離が縮まってきます。ニュースレターには必ず

【個人的な内容】を入れ、【スタッフ紹介・趣味の話】など、とにかく自己開示することが大切です。

まずは自分のことを知ってもらい、共感ポイントをお客様自身に探してもらうことで距離感が縮まってくるのです。

弊社ホームページにもこのニュースレターをUPしているのでもよろしければご覧くださいね。

今回の要約 自己開示してお客様自身に共感ポイントを探してもらう。

協和の きょうはいいい日

□発行日/2016年8月1日(毎月1日発行)

□発行・編集/株式会社 協和 制作部

表紙PHOTO/長野県・槍ヶ岳(撮影:制作部・岩田 和宏)



協和イメージキャラクター 八咫鳥のキョウちゃん

KYOWA