

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

6月号

2016年 vol.27

麦秋の候、皆様にはますますご清栄のこととお慶び申し上げます。
今年もそろそろクールビズへの衣替えですが梅雨明けしたかのような日差しを感じます。

就任して三度目の決算月がやってきました。今年も三度目の正直！
今年も社員全員で総力戦にて最終追い込み頑張ってお参ります。
至らぬ私を支えてくれる社員に感謝しながら目標達成を願って…。
皆様のご健康とご多幸をお祈り申し上げます。



株式会社協和 代表取締役 上田 耕司

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
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	木

■は6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

【其の参】奈良の大仏もCF?

クラウドファンディングというとアメリカ発の新しいファイナンスに思われがちですが、実は日本人にとって非常に馴染みの深い仕組みでもあります。

今から遡ること1180年。焼き討ちで焼失した東大寺と大仏の修復のために、全国の信者から寄付を集めて再建が実現しました。

『大仏を再建する』というプロジェクトに、不特定多数の個人から資金を集める仕組み。

どうでしょう?まさにクラウドファンディングそのものではないでしょうか?

ちなみにここから始まったのが、寺社の建立資金を庶民からの少額寄付で賄う『勧進(かんじん)』という仕組み。

お寺をお参りした時によく目にする『金拾万円・〇山△雄』と刻まれた石塔は、現在でいうリターン(返礼品)の一種ともとれます。

このように、クラウドファンディングは原始的な金融モデルですが、インターネットを介することで距離の問題が無くなり、様々な形に変容しつつあります。

今後は雇用などを目的とした非金銭的なインセンティブがあっても面白いかもしれません。



□ 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

1 知識が深まり身となる充実期だよ。どしどし吸収して、いっぱい活用しよう。

2 周囲からとても優しく接してもらえるよ。日頃のアナタの行ないの成果だね。

3 時にはお一人様を満喫するのでもいいかも。携帯をOFFにして頭も空っぽにして...

4 眠気いっぱいでお腹がたれそう。夜更しを控えて早起きをしてグッドモーニングを。

5 熱中出来るものが見つかります。夢中になれるので探してみよう。

6 計画的に物事が進んでいきそう。実りある結果につながる予感がするよ。

7 ルールは守るもの!でもより良くしていくためにはルールの改善が必要なものもあるよ。

8 お腹にやさしい食べ物を摂るようにしよう。今までの疲れが出やすくなってるよ。

9 "ロマンスはいつまでも続かず!愛情は続くもの"ワンランク上のラブ運に恵まれそう。

10 欲しいものが手に入るチャンス!見逃さないようにしっかり受け止めよう。

11 方向性が間違っていないか不安になりがち。迷わなくていいよ。そのまま大丈夫。

12 自分の中の自信が大いに奮い立ち、より大きな自信へとつながっていくよ。

ちよっとひと息 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

①髪の色 ②目 ③口の形 ④手の色 ⑤足の色 ⑥靴の色 ⑦背景の色 ⑧顔の表情 ⑨髪型 ⑩顔の大きさ



工場長

松本 忠士(50歳)

有り物をささっと炒めて、ビールのあてを作るような“ちょっとした料理”が趣味という松本さん。

休日には、美味しい珈琲を求めて手当たり次第にカフェを巡ったり、たこ焼き屋を回って味比べしたり。思い立ったら、いてもたってもいられないアクティブな女性分。

今年で50歳の大台に乗ったと、自身の年齢を嘆いています。まだ

まだ若々しく遊び心溢れるお茶目な工場長。

仕事では紙の手配から印刷機の割り振り、仕上げ時間を逆算してのスケジュール管理など、工場内の流れを一手に引き受け、工場をまとめています。

そんな彼の最後の願いは、もう一度、好きな4WD車を買って、道無き道を縦横無尽に走ることです。

□ 編集/前田 治城(制作部・デザイナー)

Hello! STAFF

KYOWA Printing

スタッフ紹介



道無き道を行く

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

編集/前谷 和洋 (魔法のカレンダー-SHOP)

Vol.05 直筆で定着率を上げる

お客様が来店後にお礼状(手紙)を出すのは、ありふれたりリピート対策のひとつ。

私がよく購入するネットショップでは毎回直筆の手紙が添えられており、楽しみだった商品よりも手紙のほうが心に残っているのは直筆の力。

手書きは苦手という方でも、絵ハガキに一筆添えるだけで、印刷されたものより読まれる確率が上がり、気持ちも伝わりやすくなります。

さらに『渡し方』も工夫して、再来店のタイミングを考えて郵送するのもいいのですが、担当スタッフがその場で書いて、【お客様と向き合っ直接手渡し】する。「この人が書いてくれたんだ」というお店レベルより【人レベル】の関係性が、新規客の定着率を上げるきっかけになります。

簡単なメッセージから始めてみませんか?

今回の要約 直筆の手紙は「渡すタイミング」で新規客の定着率が上がる。

協和の ニュースレター きょうはいい日

□ 発行日/2016年6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/石鎚山の天狗岳(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