

ねこの手通信

2010年4月 第7号
発行:株式会社竹社

こんにちは。ねこの手通信も第7号を迎えました。「いつも楽しみにしています」というお声を、営業の取材や西川を通して聞いています。通販会社様もお客様からたくさんのお声をいただいていると思います。その一つが本当に仕事への活力とつながりませんか？ いろんなツールを通してコミュニケーションを取り、ファンをつくるこれが“競合他社より一歩抜き出て、通販で成功の秘訣”と考えています。「お客様の役に立つ。そして最も信頼されるパートナーになる」の竹社のモットーのとおり、役立ち情報満載のねこの手通信を今回は小林がお送りします。

徹底して手書きにこだわる会社

先日、弊社の店員が「おまけいす」さんの化粧品を購入しました。その同梱物や引き上げのツールが「手書きの文字やイラストを前面に出し、商品のネーミングにもこだわりを見せる、ちょっと他社には真似のできない「おまけいす」色を出していました。好き嫌いはあると思いますが、お気に入りには、とくに好きになり「新規客が即ファンになってしまうのでは？」と思いました。

ちなみに店員はあっさりファンになってしまいました。お試しセットを使い切り、早く本商品を購入したいのに、「引き上げのツールにももっと見たいから」という理由で購入するのを我慢しています(笑)。



T&Tでテストマーケティング



5段25の1/2など、たくさん情報を載せられます。

最近、弊社の企画の「週刊T&T & テレビ京都」(通称、T&T)が大反響！原稿のテストはもちろん、新商品や売り場まで、様々なテストマーケティングをしています。お客様もいっしょにやっています。

「部数(約50万部)の割に安く、スペースも大きいので、使いやすい。しかも反響が良い」と喜んでくださるお客様も多数。月に1-2回の実施なので、すぐに満稿になります。お申し込みはお早めに！