

とと通信は平川の分身がお客様のところへご連絡に伺う。という気持ちでお届けしています。当然ですが無料です。

とと通信

2025年12月26日発行

273号

「とと通信」は略してとつづ。いつも読んでいただければ幸いです。

こんにちは！平川です。木枯らしに一段と寒さを感じる頃となりました。いかがお過ごしでしょうか。

さて先日、興味深い記事を見つけました。お困りごとを助ける便利屋さんという仕事があります。一般的な平均年収は350万円から400万円ほどらしいのですが、東京・あきる野市を中心に26年間、便利屋さんをされている相川さんは、その3倍近くの年収1000万円を越えることもあるようです。その秘訣は何でしょうか。

手書きで100万円

その秘訣は、自身の顔写真を載せた「手書きチラシ」でした。インターネットだけに頼らず、高齢者にも目に留まるよう、ポストやシグもされています。チラシを受け取った人は、安心感を持ち、問い合わせをします。



手書きチラシには、不思議な効力があるようです。ちゃんと調べてみました。まずデジタルチ

ラシが主流の中、手書きチラシは目に留まりやすいという特徴があります。また、温かみや手間を感じることで、親近感や好感度が高くなります。不ぞろいな文字や線の揺れ、はたまた修正跡にも人間味を感じます。そのため、営業的な印象が薄まり、来店や問い合わせにつながります。もちろんデザインや印刷の費用を抑えられ、広告費の削減にもなります。また、効果を発揮しやすい業種もあるようです。エステ、美容院、整骨院など人の手によるサービス業。それと小売店、飲食店など地域密着型のビジネスです。プロがデザインしたチラシ以上の反応が取れることも珍しくありません。



団体で知り合った田上社長から、「お客様を増やしたいなら、ニースレターを出したらいいよ」と教えていただきました。そして始めたのが、このとと通信です。その時、作成するコツを3つ教えていただきました。まず二つ目、ニースレターの紙面では商品の売り込みはしないでください。理由はダイレクトメールと思われるからです。よって売り込みをする時は別紙でしてください。二つ目は、個人的な話題（家族、趣味、近況報告など）やお役立ち情報を書いてください。親近感がわき、信頼関係が築けるからです。そして三つ目は、キレイに作らず、手作り感を出してください。とのことでした。私が敬慕したのは、この三つ目でした。お客様へお渡しするものは、キレイに作るのが当たり前と思っていました。しかし田上社長「たまにさ、一度試してみてください」と強く言われるものです。から、一か八かで出すことにしました。キレイに作らないためにはどうするかと考えると、手書きにしたのです。そして恐る恐る創刊号

を出した三日後のことです。今でもよく覚えています。東京のお客様から電話があり、60万円の広告がポンと売れたのです。これはインターネット広告の年間掲載の先払い料金です。会ったこともない信用もない、いつ倒産してもおかしくない、糸島市の小さな会社へ、普通なら先払いなんてしないですよ。いただく私は恐縮しました。そして2号、3号と出たたびに、注文や見積りの依頼があり、会社はニースレターで起動にのっていきました。手書きの効果は大きかったと思います。私、時々思うのです。たとえば目の前に、何をしたいのか分からず、途方に暮れている、24年前の私がいるとします。現在の私から何か一つだけアドバイスが出来るとするなら、迷わず手書きのニースレターもしくは、手書きのチラシをいかにいい。と言うでしょうね。決して大手には真似が出来ない、零細業者の武器です。やっただもの勝ちです。

発行／有限会社アサム 平川雅樹
〒819-1127 福岡県糸島市有田中央 2-14-36
☎092-321-4001 ✉ hirakawa@asam.jp

・伊都倫理法人会ブログ : <https://itorinri.com/>

ご感想や楽しいメッセージをお待ちしています。 又変打たれ弱いので 批判はご遠慮ください。(笑)