

# 会員カードを納入して売上アップ！ 印刷会社様の営業におすすめ！

「会員カード」を納入すると売上が上がります。

本当？

どうしたら、そんなことができるの？

不思議に思われるかもしれません。

その理由は、簡単です。

会員カードは、あなたに、  
ビジネスチャンスを作ってくれるからなんです。

対象となるのは、小さなお店です。

大きなお店ではありません。

小さなお店にこそ、商機があります。

大きなお店なら、

支払などクレジット機能などが付加

されたものを「会員カード」として使用しています。

この場合には、あなたの会社の出番はありません。

小さなお店の場合には、

お客様のメールアドレスや住所など、お客様と直接やりとりができる情報を  
獲得するために会員カードを発行しているからです。

中には、スタンプカードとして

お客様の情報を獲得しない使いかたをされている例もありますが、

これは、会員カードではありません。

カードの形をしていますが、「割引券」です。



「会員カード」は、  
お客様とのコミュニケーションを築くために使う道具(ツール)なんです。

こんな使いかたがされています。

- (1) 会員登録をいただいたら、「ありがとう」はがきを送ります。
- (2) 会員様の誕生日には、「誕生日おめでとう」はがきを送ります。
- (3) また、毎月1回は、「ニュースレター」を送ります。
- (4) そして、季節ごとに季節商品の POP をお店に掲げます。  
もちろん「ニュースレター」でも 紹介します。

一度、ご来店いただいたお客様に、繰り返し、ご来店いただくためには、  
積極的なアプローチ、言いかえれば、「営業努力」が欠かせません。



こうした企画や情報発信には、あなたの力が、印刷会社のノウハウが  
お役に立ちます。

中には、「印刷物」ではなく、「メール」で対応されるお店もあるかもしれません。

- (5) 「メール」の場合でもあなたの力が役立ちます。
  - 1) キャッチコピーの作成
  - 2) コンテンツ(文案)の作成
  - 3) ニュースレターの  
デザインや写真など素材
  - 4) ホームページ作成

5) ニュースレター配信 など

あなたにできる仕事が必要とされています。

単に「カード」を印刷物として、納入すれば、終わりというのでは、もったいないですね。

きっと、あなたにも、「バースデーはがき」がお店から届いていた経験がありがたいことと思います。

**大きなお店であれば、**

TVなどのCMなど、さまざまなメディアで、情報を発信することができます。

対象は、ご自分のお店のお客様にとどまらず、**不特定多数に向けて告知をします。**

小さなお店ができる効果的な告知手段は、

ご自分のお客様、既存客様に向けて、**情報発信**をすることです。

そのために、「会員カード」を発行しているのです。

お客様の連絡先がわからなければ、「待っているだけの営業」しかできません。

こうした

「会員カード」を販促ツールとしてお使いになっていないお店には、**コンサルタント的な立場からの提案も可能**になります。

**同業他社様が気づいていない、新たなビジネスチャンスが**  
小さなお店にはあります。

さて、

どんなことを提案したらいいのか？

どこから、手を付けたらいいのか？

不安に思われているかもしれません。

そんなあなたのために、IDカード・ラボが「力」になります。

わたくしどもでは、

1) 会員カードの製造

2) 会員カードを活用したシステム

ポイントカードシステムや レジシステムなど、オリジナルシステムも承っています。

オーダーメイドのシステムも承ります。

会員カードに関するすべての商材を取り扱っていますので、ご安心ください。

まずは、無料の小冊子

「毎月売上があがる会員カード活用法 11 則」をご覧ください。

どういう提案ができるのか、

具体的な例をご紹介します。

めざすのは、「WIN WIN(ウィン ウイン)」の関係です。

お客様(会員様)が喜び、

お店が喜び、

そして、あなたが喜ぶ。

みんなが喜ぶ関係です。

ぜひ、あなたの拡販ツールとして、「会員カード」をご活用ください。

まずは、「毎月売上があがる会員カード活用法 11 則」を

お読みいただくことから、始めましょう。

