

BRAND NEW PRODUCTS

- 新商品のご紹介 -

カラー木製メニューボード (レーザー加工 彫刻タイプ)



ナチュラルゴールドの
定番型クリップ(バインダー)を
標準装備!

カラーは4色!レーザー彫刻でワンポイントデザイン!

今年初め、「メニューブックの達人」より「カラー木製メニューボード (レーザー加工 彫刻タイプ)」をリリース。木材 (MDF) は、黒・グレー・赤・緑の4色を用意。ロゴやワンポイントのデザインをレーザー彫刻で入れることができます。こだわりのオリジナルメニューボードをぜひ! 詳細はwebサイトにて

オリジナルメニューブックの製作から、
既製品メニューブックの通販まで、おまかせ!



メニューブックの達人

検索



Website <https://menubook-tatsujin.com>

桃肌缶バッジ



表面はまるで桃のような
ふんわり柔らかな手触り!

思わず触りたくなる、柔らかな手触りの缶バッジ!

昨秋、「缶バッジの達人」よりリリースした「桃肌缶バッジ」。表面はフェルトやフロッキー加工に似た、薄っすら毛羽立ちのある質感で、まるで桃の毛や小動物のような手触りです。起毛で、今までにない柔らかい印象の缶バッジで、アニマル柄や秋冬デザインにぴったり! この新感覚、ぜひチェックを!

オリジナル缶バッジの制作。
1個30円からの激安料金、小ロット10個から作成!



缶バッジの達人

検索



Website <https://badgetatsujin.com>

CRM News Letter 3

Volume.19

March 2020

2020年3月5日発行 vol.19

素直と正直

先日、車をコインパーキングに駐車して、会食に向かいました。翌朝、車を取りに行ったら、ワイパーに紙が挟んであります。その紙は警察官からの手書きのメモで、「あなたの車の前方部分にぶつけてしまった方がおり、警察の事故係に連絡してください」という内容でした。車を確認すると、左前のバンパーが激しく損傷しているのを確認しました。見た瞬間、「やられたなあ…」と落ち込みましたが、すぐに警察に連絡し、事故の確認を行い、加害者の方の連絡先を聞きまし。すぐに加害者の方と連絡がとれ、「大切な車に傷をつけてしまい、申し訳ない」という謝罪をしていただき、保険を使って修理してもらうことになりました。



株式会社シー・アール・エム
代表取締役 松村 祐輔

その後、先方が加入している保険会社から連絡が入り、ディーラーとの修理の段取りを行い、この日の午前中は事故の対応に追われました。そのとき、私の心の中は車が損傷し、時間をとられた怒りより、加害者の方が正直に警察に連絡し、事故を届けてくれて良かったなと思いました。周りに人がいたかどうかはわかりませんが、所有者(私)は現場にいないし、自身の損得だけで考えたらその場から逃げることでもできたでしょう。警察に連絡して事故の届けをすることは、人としては当然の行動といえますが、残念ながら世の中はこういう人ばかりではなく、逃げてしまう人もいます。私はこの加害者の方に、「正直に事故を警察に連絡してもらい、今回の件は不幸中の幸いだと思っています。これからは、お互いに安全運転に気を付けましょう」と伝えました。

きっと、この人は仕事も素直で正直な人だと思えますし、人として正しい行動だったと思います。仕事をしていると、必ず小さなミスやクレームは起こります。そのときは、包み隠さず正直に報告し、共有する。そして上司や先輩からアドバイスをもらったら、素直にやってみる。人として、当たり前のことを当たり前に行動できる組織でありたいと思います。素直で正直だと、「Well-being」でいられます。

2種類の利益

利益には「良い利益」と「悪い利益」があります。良い利益は、我々の商品・サービスにお客様が心から喜び、熱心な支持から得られるもので、言うなれば「ファン」からの利益です。一方、「悪い利益」は、お客様を犠牲にして得られる利益です。例えば、お客様にとっては価値のない、不必要な商品・サービスを押し付けたり、複雑な価格設定でお客様を煙に巻いて割高な金額を支払わせたり、契約時は無料でも、半年すると事前に通知されることなく有料になるサービスだったり、自社にとって都合の良い、損得だけを考えたお客様からお金をむしり取るような利益です。

「素直で正直な人」から提供される商品・サービスは、「悪い利益」になることはありません。当然ながら、企業は「悪い利益」を排除し、「良い利益」を出していく必要があります。「良い利益」を生み出してくれる「ファン」は、自分自身の購入量や購入金額、購入頻度を増やすだけでなく、友人や同僚にも熱心に紹介してくれる「推奨者(プロモーター)」になってくれます。この推奨者の比率を数値化したものを、「NPS®」(ネットプロモータースコア)といいます。今期の戦略のひとつに「ファンベース戦略」がありますが、具体的な施策として、この「NPS®」を見える化し、年々向上していくことで「ファンを増やす」という取り組みをしていきます。

追伸、新型コロナウイルスの影響で、各地でイベントが続々と中止になっています。

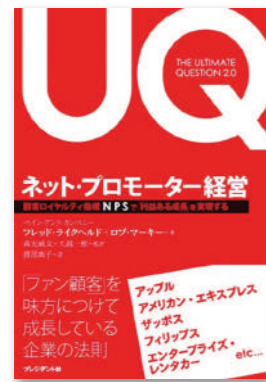
当社もかなりの影響を受けそうですが、こういう時こそ、ポジティブに次の一手を打っていきます。

※NPS®はペイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、サトメトリックス・システムズの登録商標です

社長オススメの
今月の1冊

ネット・プロモーター経営

顧客ロイヤルティ指標NPSで「利益ある成長」を実現する



2013年に出版された本ですが、「ファンベース戦略」のヒントになると思い、読み直しました。「NPS®」(ネットプロモータースコア)という言葉は、マーケティングに関わる人の間では、結構普及してきたと思います。特に外資系の企業のサービスを使うと、「NPS®」を計るためのアンケートのメールを受け取ることが多くなったと感じます。アンケートは実にシンプルで、例えば「この会社を友人や同僚にすすめる可能性はどれくらいありますか?」というものです。小さい文字で400ページもある翻訳本のため、少々読みにくいですが、職種に関わらず、知識として読んでおきたい一冊です。

BOOK DATA

プレジデント社(出版)/フレッド・ライクヘルド、ロブ・マーキー(著)/
森光威文、大越一樹(監訳)/渡部典子(訳)/
2,640円(税込)

ネット・プロモーター経営 Amazon

検索



編集後記

今号の「CRMニュースレター」は3月号ということで、「3」に少しこだわって制作しましたが、お気付きになられましたでしょうか?3月と言えば、出会いと別れの季節ですが、東京オフィスでは東京探

用の活動を絶賛進行中。エントリーの皆さんにもニュースレターを配布しておりますので、これからも様々な角度から、CRMの情報を伝えられるよう、誌面作りに努めていきます。(広報:田淵)



www.crm-net.com

名古屋オフィス

愛知県名古屋市中村区名駅5-21-8 船入ビル2F・3F
TEL.052-446-5544(管理本部)

東京オフィス

東京都品川区東五反田1-21-9 ウィスタリア東五反田ビル9F
TEL.03-6420-0896

PCセンター

名古屋市天白区植田南2-805
TEL.052-805-5611

栄生工場

名古屋市西区栄生3-2-19

植田工場

名古屋市天白区植田南2-1403

This month's
今月の特集
Feature

「第3回 スポーツビジネス産業展」出展 グッズ中心に、定番から新商品まで展示

今年も、2/5～2/7に幕張メッセで行われた「スポーツビジネス産業展」に出展。
自社製作のこだわりのブースにて、アクリルグッズ・缶バッジをメインに展示しました



CRMは「グッズゾーン」に出展。
「イベント総合 EXPO」なども同時開催されました



3日間、東京オフィスの営業メンバーを中心に、
笑顔で元気に接客しました！

CRMでは
展示会等の貴社ブース作り
のお手伝いもさせていただきます。
お気軽に営業担当まで
ご連絡ください！

今回は若手メンバーが中心となり、ブースや展示用の商品サンプルを用意しました。
CRMのブースの壁面装飾は、「マグネットシート」と「メタリシート」を活用。もちろん、デザインから製作まで自社で行いました

充実の3日間！ご来場、感謝申し上げます！

今年も、2月5日(水)～7日(金)に幕張メッセで行われた「第3回 スポーツビジネス産業展」に出展しました。このたびも、ご多忙のなか、多くのお客様にご来場いただき、誠にありがとうございました。

今回も自社オリジナルブースにて、アクリルグッズ・缶バッジなどのグッズを中心に、人気の定番商品からリリースしたばかりの新商品まで、多数の商品を展示しました。

CRMでは事業ごとに編成した4つの事業別組織「クロスファンクション」(以下CF)があり、各CFが毎月1点、新商品をリリースしています。ご来場のお客様には、数々の新商品を実際に手にとって確かめていただき、商品PRの貴重な機会となりました。また、改めてお客様のニーズや感想などもヒアリングできましたので、今後の新商品開発やご提案に活かしていきます。

特に好評だった、3商品をPICK UP！



PICK UP 1 卓上ミニロールアップバナー

昨秋、「メニューブックの達人」よりリリースしたばかりの新商品。テーブルやカウンターに置いてPRなどに活用できるため、飲食店以外でも大活躍します。展示会で

商品の詳細はこちらから！→



PICK UP 2 缶バッジコレクションブック

2年前の展示会での初展示以降、今なお、大好評の商品。特にスポーツ・エンタメ業界などのプレミアムグッズとして、人気です。大ロットも製作可能ですので、

商品の詳細はこちらから！→



PICK UP 3 台座付アクリルキーホルダー

「アクリルグッズの達人」の人気定番商品、通称「アクキー」と「アクスタ」の合体版。スポーツ選手、アイドル、キャラクターなど、今やどの業界でもハズせない

商品の詳細はこちらから！→



番外編

オリジナルTシャツ

「アク連」と「缶連」の公式キャラクター、「アクリマン」と「バッジマン」を用いたデザインのTシャツも作り、展示しました。キャラクターの個性を活かしたポップなTシャツで、個人的には大のお気に入りです。

CRM NAVI

CRMの出来事や社内の様子をご紹介します！

CRMの大きな社内行事から小さな出来事まで、日々の様子をお伝えします。

大判データ勉強会

大判CF主催の「大判データ勉強会」開催！

2/1(土)、栄生工場にて、大判CF主催の「大判データ勉強会」が開催されました。大判CFメンバーほか、営業スタッフや在宅のデータチェッカーさんなども参加(東京メンバーはオンラインで参加)。入稿・印刷データの知識の共有をはじめ、業務上の問題点をグループディスカッションし、意見交換をしました。この勉強会により、各セクション(営業、店長、データチェッカー)が共通認識を持ち、業務の円滑化とお客様へのサービス向上へとつなげていきます。今後、CF主催の勉強会がCRMの新しい文化となるかも!?



熱心な質問が多数飛び交った講義のほか、工場見学も実施

おすすめ

サタデーランチ



CRMの社内制度のひとつに「サタデーランチ」があります。この制度は月イチの土曜出勤時に一人1000円の食事が支給されるもので、各拠点ごとにスタッフみんなでちょっとリッチに楽しく食事をしています。そこで、各拠点のおすすめのランチをご紹介します！

ランナー タイレストラン 様

五反田駅近くにあるタイ料理店。タイ情緒溢れる店内で、本場のタイ料理が楽しめます。ランチのメニュー数も豊富で、ドリンクバー付きも嬉しい限り。「パッタイグン」にはサラダ、スープ、デザートが付きます。



新入社員紹介

2019年10月入社

マーケティング部

朱 小雅 シュ シャオヤ

Q. 入社前の会社や仕事のイメージは？

A. 日本企業らしくない独特な価値観と経営理念を持ち、社員を大切にしている会社。あと、事務職に向いていないかと心配でした。

Q. そのイメージは、入社して実際いかがでしたか？

A. 経営理念のもと、大切に育てられているのを実感しています。仕事は単純作業ではなく、色々な人と関わり、たくさん学べています。

Q. 入社して一番嬉しかったことは？

A. 差別や偏見がなく、価値観も一致！大切にされていること！

Q. 店長デビューにあたり、抱負をひと言！

A. 「メニューブックの達人 楽天市場店」などの店長を担当させていただきます。「step by step」で進んでいきます！

