

BRAND NEW PRODUCTS!!

新商品のご紹介



ウレタン入りメニュー

この秋、「メニューブックの達人」より、「ウレタン入りメニュー」をリリース。表紙の面にウレタンを入れることにより、高級感を演出。生地は100種類以上のクロスから選ぶことができます。もちろん、お店のロゴなどの箔押し加工もOKです。

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！

オリジナルメニューブックの専門店
メニューブックの達人

メニューブックの達人

検索



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



ロゴパネル

今秋、「大判プリントの達人」より「ロゴパネル」をリリース。展示会などのイベントで大活躍のアイテムです。また、インスタ映えるフォトジェニックなPRアイテムとしても効果的。サイズはB3サイズから最大1,030 x 1,950mmまで対応しています。

ポスター印刷やパネル製作などの大判印刷やバナースタンド製作なら「大判プリントの達人」！

大判プリントの達人
LARGE FORMAT PRINT EXPERT

大判プリントの達人

検索



Website <https://lobanprint110.com/>

CRM NEWS LETTER

2018年12月5日発行 vol.4



ダイナミックプライシング

ユニバーサル・スタジオ・ジャパン(以下USJ)は、日程により、入園料金を変える「変動入園料」の制度を導入すると発表しました。USJは今まで9年間、入園料の値上げを続けており、今回も実質的に値上げとなる期間が多いことから強気の価格戦略といえます。この変動する料金体系のことを「ダイナミックプライシング」といいます。簡単にいうと、「繁忙期は高く、オフシーズンは安く」といった料金体系で、需要と供給で価格が決まります。USJは、春休み料金として1日券を7900円から8700円に値上げしたことにより、日本の消費者から批判が相次ぎました。私は、9年間も値上げを続け、業績を伸ばしてきたUSJの経営戦略に大変興味があります。このダイナミックプライシングは、今後多くの企業が導入するのではないかと思います。

飛行機やホテルは、GWやお盆、年末年始の繁忙期には驚くほど高額になります。お客様は普段なら利用しない価格であっても、その期間しか休めないため、価格が高くて仕方なく購入してしまいます。飛行機やホテルは供給量が決まっているため、在庫は売上損失に繋がります。可能な限り在庫を減らしたいので、閑散期は価格を下げ販売します。これがダイナミックプライシングの考え方です。



最近では、複雑な条件(データ)をAI(人工知能)が分析したダイナミックプライシングが導入され始めています。代表例は、AmazonやUberです。販売実績や在庫状況だけでなく、時刻や天候、競合などのデータを掛け合わせて瞬時に最適価格を決めています。Uberは、様々な条件で同じルートでも料金が違うわけです。このダイナミックプライシングで大切なことは、顧客の満足感・納得感とサービスを提供する企業の利益の最大化です。やみくもに高い料金を売りつけるようでは顧客の満足感は得られません。

京セラの稲盛さんの言葉に、「値決めは経営である」という名言があります。著書「稲盛和夫の実学」に、「値決めは単に売るため、注文を取るためという営業の問題ではなく、経営の死命を決する問題である。売り手にも買い手にも満足を与える値でなければならず、最終的には経営者が判断すべき、大変重要な仕事である」と書いてあります。

値決めは経営

AIを導入しようが、人が値決めしようが、この稲盛さんの考え方なくしてダイナミックプライシングはないと思います。当社の12月は、イベント需要で繁忙期です。当社のダイナミックプライシングについて考えてみます。

追伸、12月9日、3年連続でホノルルマラソンに出場します。夏から糖質制限で6キロ減量に成功しました。練習不足ですが全力で走ってきます。

株式会社シー・アール・エム
代表取締役

松村祐輔



「確率思考の戦略論

USJでも実証された数学マーケティングの力

(KADOKAWA/角川書店、森岡毅 著・今西聖貴 著、3200円+税)

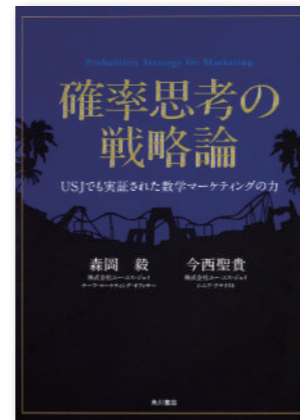
著者は、P&Gを経てUSJでCMOを務めた森岡毅氏とUSJのシニアアナリスト今西聖貴氏。ユニバーサル・スタジオ・ジャパン(USJ)のV字回復の裏に存在した「数学マーケティング」について、「確率思考」の考え方を様々な実例に触れながら、詳細に書かれています。私も数多くマーケティングの本を読んできましたが、もっとも衝撃を受けた良書です。経営やマーケティングに関わる人には、ぜひオススメです。

確率思考の戦略論 Amazon

検索



Website <https://goo.gl/chPm1>



編集後記

早いもので、2018年も残すところわずかとなりました。今号の特集でも紹介したように、CRMでは新商品、社内制度、イベントなど、今年も様々な動きがありました。広報活動としては、数々のメディアで紹介されたこと、ニュースレター創刊が大きな出来事だったと思います。多くの皆さまに感謝の一年でした。そして、来年はどんな一年になるのか、今から楽しみです。(広報:田淵)

のメディアで紹介されたこと、ニュースレター創刊が大きな出来事だったと思います。多くの皆さまに感謝の一年でした。そして、来年はどんな一年になるのか、今から楽しみです。(広報:田淵)



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

2018年 CRMを振り返る!

~ Looking back on the year of 2018 at CRM ~

早いもので、2018年も残り1ヶ月足らずとなりました。
今年最後の特集は、CRMのこの一年の出来事をざっくりと振り返ってみました。

1月 January

- 5日 新名古屋オフィス稼働(船入ビル)
- 20日
 - 16期 半期経営進捗会議開催 @ウエディングホールセカンド
 - クロスファンクション組織(CF) 発足&試験運用開始



2月 February

- 20日 「夕刊フジ」(産経新聞社発行)の「The情報源」に、「経営計画手帳の達人」が紹介されました
- 21~ 23日 第5回ライブ・エンターテイメント EXPO出展(@幕張メッセ)
- 27日 飲食店経営者向け総合メディア「EATAS(イータス)」に、「メニューブックの達人」が紹介されました

3月 March

- 19日 新東京オフィス稼働(ウイスタリア東五反田ビル)
- 30日 ビジネス誌「ビッグライフ21」(ビッグライフ社発行)に掲載されました



4月 April

- 2日
 - 入社式(新卒社員4名入社)
 - 4週連続「変形缶バッジ」をリリース(缶バッジの達人)
- 21日 全社交流会開催 @久屋大通庭園フアリエ



5月 May

- 14日 フリーエージェント制度(FA)による初の東京異動のスタッフ誕生
- 17日 「おすすめ商品比較メディアmybest」に「マグネット式ネームプレート」が選ばれました(メニューブックの達人 楽天市場店)
- 22日 「クレジット入り缶バッジ」をリリース(缶バッジの達人)

6月 June

- 1日 「アンブレラマーカー」をリリース(アクリルグッズの達人)
- 8~9日 幹部合宿実施
- 17日 西田葬儀社さん主催イベントの「お仕事体験」に缶バッジの達人が出店
- 18日 スタンド付き缶バッジをリリース(缶バッジの達人)
- 29日~ チバテレビ「ナイツ」のHIT商品会議室に出演(4週連続)

7月 July

- 12日 ホログラム缶バッジをリリース(缶バッジの達人)
- 21日
 - 17期 経営計画発表会開催 @メルパルク名古屋
 - CF組織本格始動
- 25日 J-CASTニュース他、WEB媒体9サイトに「アクリルグッズの達人」が紹介されました



8月 August

- 1日 成長支援制度開始
- 20日 植田工場開設(名古屋市天白区)
- 27日 「メタリック缶バッジ」をリリース(缶バッジの達人)
- 28~ 30日 メニューブックの達人が「外食ビジネスウィーク2018」(@東京ビッグサイト)に出演



9月 September

- 5日 CRMニュースレター創刊
- 7日 オリジナルミラーをリリース(アクリルグッズの達人)
- 14日 「アクリルグッズの達人」、「缶バッジの達人」の名称とロゴの商標登録を取得
- 16日 西田葬儀社さん主催イベントの「お仕事体験」に缶バッジの達人が出店

10月 October

- 5日
 - ロゴパネルをリリース(大判プリントの達人)
 - ウレタン入りメニューブックをリリース(メニューブックの達人)
- 11日 ビスボードメニューをリリース(メニューブックの達人)

11月 November

- 5日
 - 黒パネルをリリース(大判プリントの達人)
 - 貼って剥がせるポスターをリリース(大判プリントの達人)

12月 December

- 5~ 7日 「レジャージャパン2018」(@東京ビッグサイト)に出演

2018年も「スピード&イノベーション」で駆け抜けました!
少し早いですが、皆さまありがとうございました。

CRM NAVI

CRMの出来事や社内の様子をご紹介します!

お知らせ



「アクリル」&「缶バッジ」の名称とロゴの商標登録を取得しました

このたび、「アクリルグッズの達人」と「缶バッジの達人」の名称とロゴの商標登録を取得しました。これは、会社ブランディングの一環であり、CRMのWEBサービスのブランディングを実施したものです。今後、他の「達人シリーズ」のブランディングも行っていきます。これからも、グッズ事業をはじめ、CRMの「達人シリーズ」をどうぞよろしくお願いいたします。

おすすめサタデーランチ

東京オフィス編

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円の食事代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!

CRM 麻婆豆腐マスターの評価と感想

★★★★★ 4.0

人気店、陳麻家発祥のお店。看板メニューは「陳麻飯(チンマーハン)」。四川麻婆豆腐とライスがセットになった、しびれる辛さがクセになる一品です。



陳麻家 五反田東口駅前店 様
麻婆飯

新入社員紹介



マーケティング部
2018.04 新卒入社
岩田 昌奈美
Manami Iwata

- Q 入社前の会社や仕事のイメージは?
A 皆さん、人がよさそう。仕事はクリエイティブなイメージ。
- Q そのイメージは、入社して実際いかがでしたか?
A 予想以上に優しい方ばかりでした。
- Q 「アクリルグッズの達人」の顧客サポート係として心掛けていることは?
A スピード対応とミスをしないよう心掛けています。まだまだ未完ですが、頑張ります。
- Q 最後に抱負をひと言!
A これからの繁忙期、がむしゃらに頑張ります!