

BRAND NEW PRODUCTS!!

新商品のご紹介



メガビッグバナー

このたび、「大判プリントの達人」より、既存商品のビッグバナーワイドを超える、ワイド幅 3790mm の「メガビッグバナー」をリリースしました。こちらも「サイド巻き込み有」と「サイド巻き込みなし」の2タイプを用意しています。

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://obanprint110.com/>



ワイヤレス充電器

「アクリルグッズの達人」より、2019年最初の新商品として「ワイヤレス充電器」をリリースしました。薄型・軽量で持ち運びもラクラク。余白のない全面印刷もOKなので、デザインの自由度も◎。記念品やノベルティとしてもオススメです。

オリジナルのアクリルグッズの専門店。多彩な商品をラインアップ。最小1個〜大ロットまで製作可能

アクリルグッズの達人
オリジナルグッズの専門店

アクリルグッズの達人

検索



Website <https://acrylatsujin.com>

CRM NEWS LETTER

2019年3月5日発行 vol.7



ドリルの穴理論

マーケティングの有名な格言に、「ドリルの穴理論」というのがあります。ある人がホームセンターにドリルを買いにきました。あなたは販売員だとします。「このお客さまに最適のドリルを選んであげよう」と思えば、どのようにヒアリングをし、どんな商品を提案しますか?

よくありがちなのが、「どんなドリルをお探しですか?」というヒアリング。そして、モーターやバッテリーのパワーや重さなどのスペックを親切、丁寧に説明してしまうことです。さらには、メーカーのキャンペーンなどで値引率が高く、販売員へのインセンティブが多い商品を進めてしまうことです。これは、完全な「プロダクトアウト」な考えです。

我々がしなければならない対応は、「マーケットイン」の思考です。そのヒアリングとしては、「穴をあけるものの材質は何ですか? (木材か? コンクリートか? 鉄板か?)」、「どれくらい大きさの穴をあけたいのですか?」、「電源(コンセント)は近くにありますか?」、「誰が使うのですか? (男性? 女性? 年配の方? 子供?)」、「数個の穴をあければ良いのですか? それとも毎日多くの穴をあけなければならないのですか?」、「それは何をするための穴なのですか?」という目的までを聞かなければ、最適なドリルを見つけ出す、お手伝いはできません。

つまり、「お客さまが解決すべき課題・問題」を「正しく理解して」、はじめてこのお客さまにとって必要なドリルのスペックが見えてきます。ドリルを買う人がほしいのは、「穴」であるということです。これが「ドリルの穴理論」です。

「そもそも」から考える

「そもそも」、「何をするための穴なのか?」という目的を確認することが何より重要です。穴の種類によっては、ドリルが必要ではないかもしれません。たとえば、子供の工作で、木材に穴をあけてあげたいお客様に対して、その工作の終わったあとに使う予定がない場合は、もともと穴があいた木材を販売するほうが良いはずですよ。

「そもそも」から考えると、物事の本質を見抜く思考が身につきます。私たちには、様々な業界に、様々な商品やサービスを提供しています。お客様が注文していただいた商品を、適正な品質と納期と価格で提供することが大切なのは言うまでもありませんが、その先の本質、「お客さまが解決すべき課題・問題」を理解することは、何より大切です。さらに、今自分に与えられた仕事も、「そもそも」から考えてみると、意外な発見があったりします。

追伸、今年、2年間通った事業構想大学院大学を卒業します。教授や同期との出会いや学びはとて価値のあるものでした。これらの経験を今後の人生や経営に生かしていきます。



Message from the president

代表からのご挨拶

社長オススメの
今月の1冊
**「自己破壊経営
ミクシィはこうして進化する」**
(日経BP社/木村弘毅 著/1,728円(税込))

「ミクシィ」という会社に、どんな印象をお持ちですか? 44歳の私は、SNSの「mixi」の印象が強烈にあります。10代・20代の方は「モンスター」だと思います。FacebookやTwitterの登場で、「mixiは終わったよね…」というイメージを持ちがちですが、実は「モンスターストライク」というゲームで大復活を遂げます。この本は、2013年に背水の陣でモンスターを立ち上げた、ミクシィ現社長のノンフィクションです。立ち上げ時の狙いや戦略、常に続く挑戦、そしてウェルネス業界やスポーツビジネスなどの新規事業の取り組みが紹介されており、とても刺激を受けました。今後のミクシィが楽しみです。

自己破壊経営 Amazon

検索



編集後記

今号の特集記事で「半年経営計画進捗会議」を取り上げましたが、このニュースレターも創刊から半年が過ぎたこともあり、新企画の「CRMマニア♥」をスタートしました。拠点、部署、事業内容、商品

など、CRMは取り組みが多く、まだまだ私の知らないことばかりだと痛感しました。連載は難しい企画ですが、今後も皆さまにマニアックな情報をお伝えしていきたいと考えています。(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

株式会社シー・アール・エム
代表取締役

松村祐輔



this month's
Feature
今の特集

「17期 半期経営計画進捗会議」開催 名古屋オフィス拡充による、新フロアもお披露目!

1月19日(土)に行われました進捗会議の様子をレポート!
完成したばかりの名古屋オフィスの新フロアにて、内容盛りだくさんの会議を実施!

17期上期の総括&下期方針の共有! 特別講師による「健康セミナー」も開催!

1月19日、「17期 半期経営計画進捗会議」を開催。会場は名古屋オフィス拡充に伴い、できたばかりの船入ビル2階の新フロアで、大半の参加者が初見でした。全正社員参加のほか、内定者もゲストに招き、会議はスタート。「新入社員の紹介」をはじめ、「17期上期の全社の実績分析」、「部門別総括」、「CF(クロスファンクション)別総括」が行われたほか、代表による「17期上期まとめ&下期方針」の話がありました。下期では平成が終わりを迎え、新元号となる大きな動きがあり、その時代背景を踏まえた方針が発表されました。昭和から平成に変わった時との違いの話が、印象深かったです。

後半は、特別講師に「180BodyDesign」の代表・根岸隆司先生を招き、「適切な食事とダイエットの秘訣」をテーマに健康

セミナーを開きました。これはCRMが健康経営優良法人を目指しているなかでの取り組みです。ダイエットの秘訣を、食事のとりかたから論理的に解説され、とてもわかりやすかったです。あとは、実行あるのみ!?



(180BodyDesign)
<http://180bodydesign.com/>
ロジカル且つユーモアを交え、わかりやすく講義をされる根岸先生。とても楽しいセミナーでした。
※「180BodyDesign」の詳細は、上記QRからぜひチェックを!

毎年恒例の“新年会&歓迎会” “2019年社員旅行”の行き先も決定!

会議後は、そのまま名古屋オフィスの新フロアにて、新年会&歓迎会を実施。立食形式で行われ、なかなか会うことのできない他部署のスタッフとの会話も弾みました。この会では、社員旅行の行き先が決定。事前アンケートで選ばれた5カ所の中から、決選投票を行いました。その結果は北海道(札幌)とベトナム(ホーチミン)のデッドヒートの末、今年は北海道に決定。この日イチパンの盛り上がりだったかもしれません…(笑)。



広々とした空間の新フロアにて、乾杯!CRMの17期の下期と2019年が始まりました

CRMマニア♡ vol.1

CRMのマニアックな情報をお届け。
これを読めば、あなたもCRM通!?

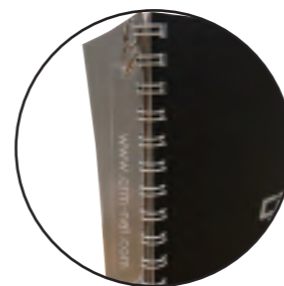
CRM会社案内リニューアル!

昨年、CRMの会社案内を全面リニューアルしました。仕様・構成・デザインなど、細部にわたり、CRMらしさを表現した会社案内となっています。そのマニアックな(?)こだわりをご紹介します。あなたの“CRMマニアック度”も独断で判定します!

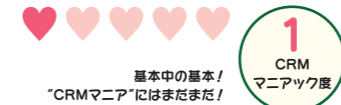


マニアック小断① アクリルチャーム

質感にこだわった紙を使用し、リング綴じで製本。そのリングに「アクリルグッズの達人」の人気商品のひとつ「アクリルチャーム」を取り付け、オシャレさを演出。



あなたのCRMマニアック度



マニアック小断② “つながり”をコンセプトに!

今回の会社案内は、“つながり”がコンセプト。中面ページの背景のデザインが見開きでつながっているなど、“つながり”を表現しています。スタッフ同士や部署間はもちろんのこと、地域社会とCRMのつながりなど、“全てがつながってCRMが存在する”という想いを弊社デザイナーがカタチにしました。

あなたのCRMマニアック度



マニアック小断③ “表紙のライン”、その意味は?

表紙の右下には、エンボス加工による8本の長いラインと2本の短いラインが入っています。このラインはCRMの創業日の「8月2日」(2002年)を意味しています。表紙に創業日を表現することにより、“CRM(の会社案内)はここから始まる”という強い想いが込められています。



あなたのCRMマニアック度



CRM NAV?

CRMの出来事や
社内の様子をご紹介します!

おすすめ サタデーランチ - 栄生工場 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日出勤時に一人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すっきりと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!

ノリ蔵様

名鉄栄生駅・名鉄病院口の目の前にあるオシャレなカフェ。豊富なメニューのなかでも、特にイチオシなのが「めんたいご飯」です。明太子とバターを和えたごはんを、卵黄を絡めていただくのが◎!

