

BRAND NEW PRODUCTS!!

新商品のご紹介



オリジナルハート型ミラー

昨秋リリースしたオリジナルミラーの長方形、丸型につづき、この春「ハート型」のオリジナルミラーが新登場。拡大鏡もついた2面仕様で、両面印刷も可能です。個包装に台紙を封入するオプションもあり、イベントグッズやノベルティにオススメです。

オリジナルの亚克力グッズの専門店。
多彩な商品をラインアップ。最小1個〜大口ロットまで製作可能



亚克力グッズの達人

検索

Website <https://acryltatsujin.com>



木製メニューボード (グラフィックタイプ)

前号でご紹介した「木製メニューボード (彫刻タイプ)」につづき、このたび「グラフィックタイプ」の「木製メニューボード」をリリース。木(ボード)に直接印刷できるため、オリジナルデザインが可能。綴じ方はビスタイプとゴムバンドタイプを用意!

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/>



CRM NEWS LETTER

2019年6月5日発行 vol.10



木こりのジレンマ

おかげさまで、3月・4月と2カ月連続で創業以来過去最高の単月売上を更新しました。ですので、「常に忙しい」という状態です。そこで、皆さんは「木こりのジレンマ」という話をご存知でしょうか?

“ある旅人が森の中を歩いていると、一人の木こりが一生懸命に木を切っていた。

旅人は、木こりが一生懸命切っているわりには、なかなか木が切れていないのを不思議に思い、木こりの斧を見ていると、ずいぶん刃が鈍っているようだった。そこで、「木こりさん、ちょっと手を休めて、斧の刃を研ぎ直してから切ったらどうですか?」と言った。

木こりは、「わかっちゃいるけど、木を切るのに忙しくてそれどころじゃないよ」と言って、木を切り続けた”という話です。



Message from the president
代表からのご挨拶

客観的に見れば、まるでコントのような話ですが、「斧の刃を研ぐ」ことはとても重要なことだとわかっていても、「常に忙しい」状態であると、この木こりのような心理状態になってしまうことも理解はできます。仕事で例えると、「やってもやっても、終わらない(残業が減らない)」とか、「頑張っているわりには、成果がでない」という状況です。

この「木こりのジレンマ」にならないように、3つの思考でまとめてみます。1つ目は、「常に本質を考える」ことです。時には手を止めて、少し離れたところから俯瞰してみることで、その本質や目的を再確認することができます。2つ目は、「チャレンジしてみる」ことです。今までの慣れたやり方をやり続けるのではなく、初めてのことや新しい試みにチャレンジしてみることで、新しい発見や気づきがあります。そして、3つ目は「チャレンジを人と共有する」ことです。チャレンジは、うまくいくこともあれば、失敗することもあるでしょう。失敗しても構いません。その過程や結果をチームのメンバーと共有できれば、相乗効果を生むことができます。野球に例えるならば、まずはバッターボックスに立つ。仮に三振したら、「なぜ、三振してしまったか?」をまずは自分で考え、チームでも共有するのです。

「忙しい」をリバーズする

この「木こりのジレンマ」の話を、前提条件から考えてみます。「忙しい」という字は、「心」を「亡くす」と書きます。忙しいと心が亡くなっていきます。これではネガティブです。「忙しい」をポジティブにリバーズすると、「充実している」という言葉が適切だと思います。よって、「忙しい」という状況を作るのではなく、「充実している」状況であることが重要で、そのために「刃を研ぐ」のです。

皆さん、刃を研いで仕事していますか?

株式会社シー・アール・エム
代表取締役

松村祐輔

追伸、今月は、沖縄、北海道(2回)、バンクーバー、シアトルに、仕事とプライベートで飛び回ります。おかげさまで充実しています。

ファンベース 一支持され、愛され、長く売れ続けるために

(ちくま新書/佐藤尚之 著/950円(税込))

「ファンを大切に、ファンをベースに中長期的に売上や価値を上げていく考え」、著者は「ファンベース」とし、そして、「ファン」を「企業やブランド、商品が大切にしている「価値」を支持している人」と定義しています。事例を挙げた解説はわかりやすく、当社の課題と一致した部分も多かったため、共感の連続でした。あまりの共感ぶりに幹部社員に課題図書として配り、読書会まで実施して、学びを深めました。近日、マーケティング部でもこの本で読書会を実施します。それくらいオススメの本です。



ファンベース Amazon

検索



編集後記

令和元年も早一ヶ月が経ちましたが、この「CRMニュースレター」も、いわゆるひと区切りの「10号」の発行となりました。ですが、まだまだ通過点。最近、私の脳内は「ネタ? ネタ! ネタ!」と、まるでお

笑い芸人か、寿司屋の板前さん状態になっていますが、今後も新鮮なネタ(情報)をお届けできるように努めてまいります。皆さん、引き続きご愛読のほど、よろしくお願い申し上げます。(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2F・3F
TEL.052-446-5544(管理本部)

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

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

4月20日、「第2回 全社交流会」開催！ 今年のテーマは「ありがとうを豪華ビュッフェに添えて」

日頃お世話になっているパート・アルバイトさんへの感謝と交流を目的とした全社交流会。社員一同が名古屋に集結し、パート・アルバイトの皆さんと楽しい時間を過ごしました



主役はパート・アルバイトスタッフの皆さん！ 社員一同より、日頃の感謝と交流を目的に実施！

CRMでは、事業拡大による拠点とスタッフの増加に伴い、コミュニケーションの促進の一環として、昨年より、4月の第3土曜に「全社交流会」を開催しています。全社交流会の目的はパート・アルバイトの皆さんへの「感謝」と「交流」です。CRMは現在名古屋と東京の全5拠点あり、「はじめまして」の方も多く、とても貴重な時間となっています。



スタッフの幼少時代の写真を見て、誰かを当てるクイズ「クイズ1/86」では笑いとおどろきの連続でした

親子で参加のスタッフも！ 実行委員の企画によるイベントで大盛り上がり！

今年の会場は、名駅西口のダイニング。ビュッフェ形式の料理とドリンクを楽しみながら交流会が進むなか、実行委員企画の「クイズ1/86」や「じゃんけん大会」のイベントが行われ、会場は盛り上がりました。パートさんは、子育て中の主婦の方も多いため、お子さん連れの参加もOK。イベントの賞品として、ケーキや人気店のパンが用意されており、賞品をゲットしたお子さんも喜んでいました。最後に実行委員と社長より、改めてパート・アルバイトの皆さんへのお礼と感謝の言葉が伝えられ、交流会は幕を閉じました。すでに、来年の全社交流会が待ち遠しい限りです。



「じゃんけん大会」の決勝、女性スタッフと子どものアツイ戦いが！



ケーキをゲットし、記念に一枚



企画&運営してくれた実行委員のメンバー、お疲れさまでした！

CRMマニア♡ vol.3

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!?

サイトで活躍中のキャラクターたち

「アクリルグッズの達人」・「缶バッジの達人」で活躍するキャラクターの存在を皆さん、ご存知でしょうか？
そこで、今回は各キャラクターの紹介を通して、あなたの「CRM マニアック度」をチェックします！

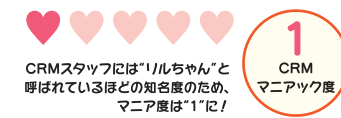
「アクリルグッズの達人」の公式キャラクター
もはや「アク達」には欠かせない存在！



リル

2017年、公式 Twitter のフォロー数 5000 人突破を記念したネーミングキャンペーンで「リル」と名付けられました。現在、サイトのみならず、SNS などでも大活躍。テレビ番組で紹介されたことも！

あなたの CRM マニアック度



CRM スタッフには「リルちゃん」と呼ばれているほどの知名度のため、マニア度は「1」に！

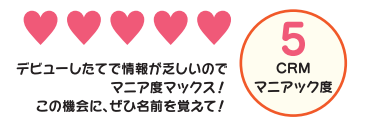
この春登場の公式イケメンキャラクター
リルとふたりで「アク達」を盛り上げます



アクト

この春、公式 Twitter のフォロー数 1 万人突破を記念し行われたネーミングキャンペーンで「アクト」と名付けられた、公式イケメンキャラクター。リルと共に、今後の活躍が楽しみです！

あなたの CRM マニアック度



デビューしたてで情報が乏しいのでマニア度マックス！この機会に、ぜひ名前を覚えて！

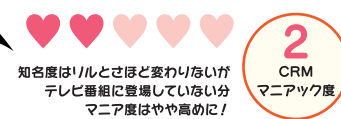
隠れファン多し！？
サイト開設時から絶賛大活躍中！



アクリマン

“アク達”開設時より、リルと共に大活躍の人気者。また、缶バッジとタッグを組み、“缶達”と“アク達”のコラボレーション商品の PR などでも貢献しています。そろそろ、素顔が見てみたい…。

あなたの CRM マニアック度



知名度はリルとさほど変わりないがテレビ番組に登場していない分マニア度はやや高めだ！

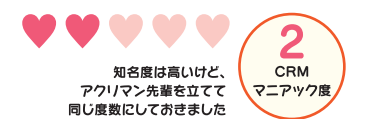
“缶達”で孤軍奮闘！
アクリマンとコラボで登場することも！



缶バッジマン

“缶達”と言えば、缶バッジマン。缶バッジマンと言えば、“缶達”と言われる存在になりつつある!?“缶達”唯一の公式キャラのため、時にアクリマンの力を借りることも。実は、かなりのマッチョのようです。

あなたの CRM マニアック度



知名度は高いけど、アクリマン先輩を立てて同じ度数にしてあげました

CRM NAVI

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 - 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すごく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！

江戸前煮干中華そば きみはん 五反田店 様

五反田に数多くあるラーメン店のなかでも、行列ができるほどの人気店。麺はコシがあり、スープも煮干の風味がほど良く、とても美味しいです。写真はありませんが、チャーハンも、ぜひオススメです。

