

ほとんどの人が携帯電話を持っている世の中

2004年9月 8383万人

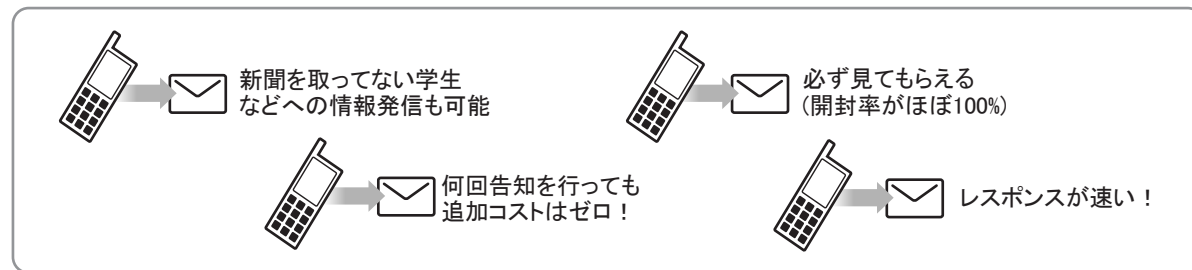
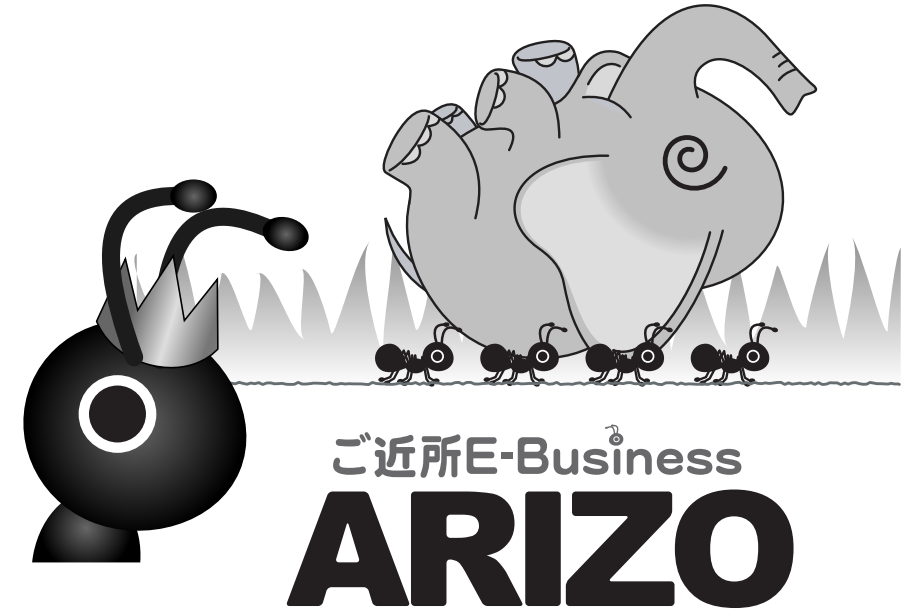
内ネット利用可能数7232万人 内3G(第三世代携帯)2260万人 定額利用者238万人
(ケイタイ白書2005より)

携帯メールの強み

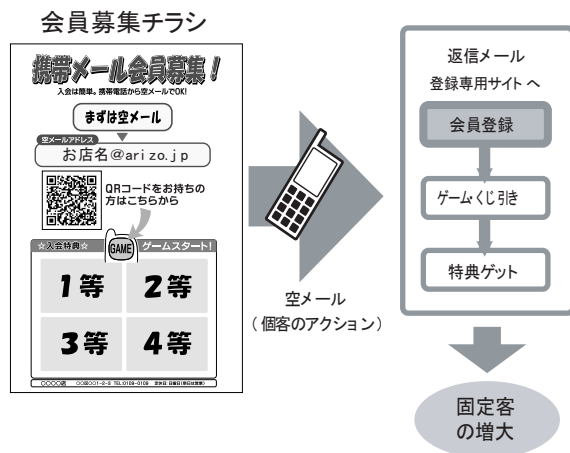
- いつでもどこでも見てもらえる
- その瞬間にプロモーションができる
- パソコンのHPのプル型でなく、プッシュ型である
- 携帯メールは、折り込みチラシ等との相性も良い
- 携帯電話反応率3~10% (TSUTAYAの反応率は23%)
折り込みチラシ反応率0.1%未満
- 開封率はほぼ100%
- コストも低価格 折込み代0円 送料0円 印刷0円

マーケティング面からの特徴

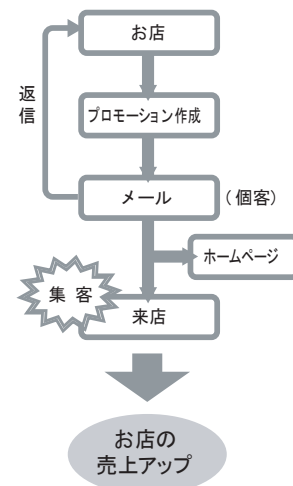
- 計画的&突発的のプロモーションに対応でき、文字だけで購買意欲を増大出来るメディア
- 時間軸と場所(接触)軸の面から、開封率・伝達率は飛び抜けている
- 折り込みチラシなどとの親和性が高い



Step1 登録から固定客アップ



Step2 集客から売上アップ



製作/管理/運営
 有限会社 ハノン (2005年4月登記予定)
 伊勢オフィス: 三重県伊勢市常磐2-5-16
 (東京オフィス・設立予定)
 TEL 0596-58-3494
 大西洋司 <hanon@arizo.jp>

企画/プロデュース
 Color Therapy of Japan
 東京都港区白金3-2-13
 TEL 03-3446-6535
 www.color-therapy.jp
 中山 司 <tsukasa@color-therapy.jp>

即効モバイルプロモーション ありぞー得々メール配信サービス

本来、商店主は素晴らしい「商い」のノウハウをお持ちです
 日々の商いの中での沢山の機会を捉えて集客のチャンスに・・・
 時代に合った効率的で低コストの手段を利用しては！

目的 お店の売り上げアップと固定客の増大
 コンテンツ 即効・シンプル・あっと驚く低コスト

<開発の背景>

そもそも、カラーセラピストと顧客のコミュニケーションの手段として、
 お手軽 簡単ツール企画でスタート

携帯電話だけで完結、簡易データベース連動による顧客ベネフィットを
 目的にしたリレーショナルツールの誕生となった。

出来た仕組みをコンサルタントの先生に相談したところ・・・

「これは、使える! 是非とも中小店舗用の顧客囲込みツールとして利用
 したい!」と喜んでくださいました。

そんなに褒めてくれるなら 無償で利用して頂きましょう!とお答えすると、
 もう少し、中小店舗用に改良し、使用料は必ず取らなくては行けません!
 と、きついお言葉!

そこで、店主用に改良し、一日100円の月額3,000円とし、バックアップ
 サポート体制をお願いし、バーチャルとアナログを融合したシステムとし
 て運用することとなった。

(中小企業診断士 会計士 社会保険労務士 行政書士、その他)

みんなで応援しよう我が町のフレンドリーなお店!

私の実家は、三重県伊勢市の小学校の前の なかやま文房具店
 最近では少子化の影響で小学生が減少し、大手資本の参入で大変。
 小さかった頃・・・

子供たちの 何でも相談係の母、忘れ物の緊急手配係で、てんでこ
 舞いの父と、子供たちのふれあいを見てきました。

そんな、人と人との関わり合いの中に「商売の本質」が有ったように思ひ
 ます。

親切や 思いやりには人は価値を見だし、お金を支払うのでしょ
 う。この仕組みが、何らかの形で 幼い記憶の「商い」に結びつけばと願ひます。
 そんな時、財団法人東京都中小企業振興公社 若手商人研究会のテーマ
 中小商店で活用できる携帯メールによる実践的プロモーション」に選ば
 れました。

ご参加頂いた皆様方のご意見を取り入れ、ますます素晴らしい仕組みに
 なってきています。そんな中、日本に滞在中の外国人の方々を相手に商
 売をされている方からのご要望があり、英語でのサービスも近日スタート
 します。その他にも、多くの改善点の要望を頂きました。

ご意見を頂きました店主の皆様、心より感謝申し上げます。
 ありがとうございました」

中山 司

携帯電話のプロモーションと言うと・・・



本日のタイムサービス
 とくとく情報 :サンマービ
 なんと10円!



本日のタイムサービス
 本日に限り、クーポン券で
 生ビール 1杯無料



バーゲンのお知らせ
 3月10日から、在庫一掃
 セール 全品 20%引き!

それだけじゃない・・・携帯プロモーション
 「商い」が見えてくる!



財団法人東京都中小企業振興公社
 「若手商人研究会」テーマに選ばれ、
 2005.2.16に「理事長賞」を受賞しました。



新しいメニューを考えなきゃ?



ケーキの試作・・・20個も作っちゃった!
本生産の分量で試作)
 これ「甘すぎないかな?」
女子大生がターゲットなのに俺は男で40過ぎ?



夕刻・・・
 シマッタ! トマトが余った!



このままでは、捨てるしか無いか。
 まいったナ・・・



急に夕方のお客が
 キャンセルになった!



この不景気ではキャンセル料もとれな
 いし、従業員は遊んでしまう・・・
 飛び込み客でも来ないかな・・・



そこで・・・即効集客大作戦



◆お得意様 特別情報◆
 いつも、ごひいきに ありが
 とうございます。
 本日15時から新メニューの
 ケーキが先着15名様無料
 お待ちしております。
 --自称パテシエ店長--

<何が出来る>

お客様の声ダイレクトに聞ける
 機会が生まれる
 お客様が来てくれる集客効果
 飲み物のオーダーが入り、売上
 アップ
 新メニューの口コシが発生する



◆お得意様 特別情報◆
 本日19時より
 ご近所様先着10名
 トマト1カゴ100円!!
 "もってけトロボー"店頭
 大バーゲン!!
 ☆お得意内容でんご盛り☆
 --八百屋 でこっ八--

<何が出来る>

マイナス要因をプラスに転じる
 明日にはだめになる商品で集
 客バーゲン品以外の商品も販
 売出来るしまう



◆緊急情報 発令中◆
 本日16時にキャンセル発生
 今すぐ予約で10%OFF
 ご近所のご都合のつく方は
 いませんか?
 こんなチャンス滅多にあり
 ません!
 ☆今すぐお電話を☆
 03-123-4567
 お待ちしております。
 --ドタキャン美容室--

<何が出来る>

従業員の稼働率向上
 集客効果