

# 売込みを全くしないハガキが 再来店客をグングン増やす



■ 頭の体操です。

**Q1** 初めて来店された100名のお客さんが、  
2回目に来店される確率は何%(何名)でしょうか？

**A1** 正解は50%(50名)です。

**Q2** ではその50%(50名)のお客様が  
3回目に来店される確率は何%(何名)でしょうか？

**A2** 正解は25%(25名)です。

そしてこの25%(25名)のお客様が固定客として定着していくのです。実はこの数字は、飲食店も美容室も、整骨院もガソリンスタンドも同じだそうです。

■ これから次の事が言えます。

**固定客(常連客)を作るには、まず3回来店してもらうサービスや仕掛けが必要**

例えば3回来店すると特典がもらえるポイントカードなど、100人常連客を作ろうと目標を立てたら、400人新規(初回来店)客が来店する企画を考えなければならない。50人常連客を作ろうと思ったら、200人新規(初回来店)客が来店する企画を考えなければならない。

さらに次の事が言えます。

**2回目来店や3回目来店率を高めるには、売込みを完全に抜きにしたハガキが効果的**

飲食店(スナック等を含む)ではハガキは出せないと言われる方がおられますが、これは「来て!」というハガキだから嫌われるのです。「来て!」ハガキは売込みハガキで、もっと言えば「命の次に大事なお金を持って来い」と言っているハガキです。



■ 売込みを完全に抜きにしたハガキが効果があります。これには根拠があります。

先日ハガキのセミナーがあり、セミナーの講師が、実際に飲食店に変わって1年以上来店のない200名のお客に、売り込みを完全に抜きにしたハガキを毎月出し続けたそうです。

すると200名中70名(35%)の人が来店され、さらに10ヶ月で延べ590名の人が来店されたそうです。費用はハガキだけです。

「売り」を完全に抜きにした定期ハガキは効果があります。  
このハガキの見本をご覧になられたい方は、アトムコーポレーションまでお問い合わせくださいませ。



名曲には必ず、その曲が生まれた物語があります。これから毎回ご紹介していきたいと思います。

## カラオケ名曲のへえ～ あの名曲の誕生秘話

第6回は 山口百恵『いい日旅立ち』

曲名に「日立」と、日本旅行の「日旅」を入れようと、「いい日旅立ち」というキャッチコピーに

昭和52年初秋、CBSソニーの酒井政利ディレクターは、昭和45年のヒット曲「遠くへ行きたい」に続く国鉄のキャンペーンソングの制作を広告会社より依頼されました。酒井さんは、パート2も新しい国民ソングにしようと、「秋桜(コスモス)」を見事に歌った山口百恵を起用し、叙情的な谷村新司の作品に初挑戦させることにしました。

ところが当時の国鉄は労働組合のストライキで揺れ、累積赤字も大きく、キャンペーンソングをPRする予算はありません。そこで協賛を企業に求めたところ、日立と日本旅行がタイアップに応じました。

酒井さんは2社の協賛に感謝して、曲名に「日立」と、日本旅行の「日旅」を入れようと考え、そこから、「いい日旅立ち」というキャッチコピーが決められたそうです。

こうして谷村新司は「いい日旅立ち」のキャッチコピーで、国鉄のイメージソングの作詞・作曲を依頼されますが、等身大の山口百恵をスケッチすると共に、♪ああ 日本どこかに 私を待ってる人がいる……など国鉄カラーも反映して作品を作り上げます。

レコードは大ブレイクし、百恵の、大人でもなく子供でもない妖しい魅力に包まれた絶妙の歌唱と、CM効果もまって、狙いどおり新しい国民ソングになっていきました。

### いい日旅立ち

作詞・作曲 谷村新司

雪解け真近の 北の空に向かい  
過ぎ去りし日々の夢を 叫ぶ時

帰らぬ人達 熱い胸をよぎる  
せめて今日から一人きり 旅に出る

ああ日本のどこかに  
私を待ってる 人がいる

いい日旅立ち 夕焼けをさがしに  
母の背中で聞いた歌を 道連れに

(以下略)



## ◆ おいしいお酒をおいしい名水で ◆



知ってるようで知らない

## 名水スポット

名水スポット ⑤

豊前坊の湧水群 - 田川郡添田町英彦山豊前坊 -

英彦山麓に点在する豊前坊(神仏分離令により、現在は高住神社となっています)は「豊前坊湧水」「水神様」「獅子口の清水」など複数の湧水があります。

天狗の里と信じられてきたところでもあり、杉田久女の句でも有名です。

名水スポット ⑥

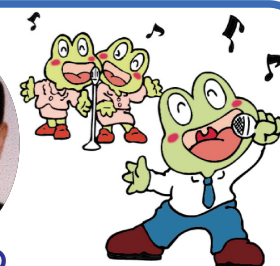
明星池 - 飯塚市明星寺北谷 -

飯塚市の龍王山の麓、明星寺にある明星池は昔から枯れる事がなく、地元の人からは「ひやけんさま」と呼ばれ、古くから霊泉として尊ばれています。

小さな建物内には透き通った立派な水場が有り、その名水を求めて、多くの方が訪れています。

また安産祈願の水としても信仰を集めています。

山登りも仕事も、  
準備力が大事ですね



アトムコーポレーションの  
代表の入生 芳廣 です！

先日、英彦山の山開きに行ってきました。英彦山は日本の三大修験場のひとつですが、英彦山のある添田町が、それを改めて確認し、町外に発信していく取り組みとして、作家の家田荘子さんの講演会がありました。

家田荘子さんといえば「極道の女たち」で有名ですが、小さい頃から人に見えないものが見え、そのような事から自分にすがって来る人を成仏させないといけなと、10数年間修業をして、お坊さんの資格も取られたそうです。

一方で山登りもされるそうですが、最初は装備がわからず、雨の中、安いカッパと運動靴で行って、ぐちゃぐちゃになり大変な目に遭ったそうです。家田さんは、何でもまずその道の先達(せんだつ)に聞く事が大事と言われました。これは全てに通じますね。

