



まいどありがとうございます！
「元気、笑顔、感謝をまき散らす」
ちらし屋ドットコムです！



ちらし屋のHPはこちら

ちらし屋のチラシ

2020.11.20

月イチでお客様にお届けするユルめのニュースレターです。

今年も残りひと月。
いよいよ一年だったね、
と、言ひ合えるくらい。



河田菊夫

こんにちは！河田菊夫です。続くコロナ禍、第3波とも言われていますが、GoToは変わらず盛況で、仕事への影響も第1波ほどでもありません。残りわずかの2020年を「なんだかんだ、まあまあ的一年だったね」と言って終われるように、うまく乗り切っていきたいですね。

ちらし屋の ブログ記事よりPickup!

WEB活用の相談内容からも“グローバル”を実感できるようになりました。

当社は「グローバルなのに、超ローカルなWEB会社」をビジョンに掲げて活動していますが、最近特に海外が絡むご相談が増えてきました。コロナの影響も多分にあると思いますが、地元・岐阜にもグローバル展開されていたり、これから進出していこうとしている会社さんが多いことを実感します。ちらし屋にお手伝いできることは精一杯サポートさせていただきますのでご相談ください。



TITLE 海外営業用のホームページ打合せ。
TOEIC900点以上のMくんを頼りに。

10月23日の投稿

コロナを機にWEBを活用した新しい営業活動のスタイルを。

海外に拠点・工場を持つお客様との打ち合わせ。本社ご担当者さん・海外拠点の担当者さんを交え、WEB活用についてskypeで打ち合わせをしました。コロナの影響で、これまでの「普通の営業活動」ができなくなった中での打開策として、WEB活用のご相談をいただきました。



TITLE ECサイトのご相談。
海外スタッフさんを含めた運営スタイルの打ち合わせを。

11月17日の投稿

競合サイトを確認するのは、自社の運営スタイルを決めるため。

女性向けコスメ業界でEC・メディア運営をスタートしたいという企業様。競合となりそうなECサイトを一緒にチェックして行きました。他社のマネをするためではなく、どのような情報発信・運営スタイルでいくかを定めるために、ECサイトのデザインではなく情報発信の自身をしっかりとチェックしていきます。



実際の記事は、ちらし屋ホームページのブログをご覧ください

Info

毎月「無料相談会」を開催(オンラインも可)。
駐車場完備ですので、ぜひご活用ください。

当社では毎月「ホームページ活用相談会」と「kintone導入・活用相談会」を行っています。持続化補助金・IT導入補助金の活用についても相談いただけます。ホームページで日程をご確認の上、お申し込みください。



Info

J2復帰に向けて、残る椅子は1つ。
最後の最後まで戦いましょう!

1シーズンでのJ2復帰をめざすFC岐阜。J3の優勝は秋田に譲りましたが、残り一枠の昇格圏をめざしてがんばっています。大混戦の2位争いを制するには、ファン、サポーターの後押しが必要です。最後に笑って終われるよう、応援していきましょう!



株式会社ちらし屋ドットコム

〒504-0018 岐阜県各務原市那加西市場町4丁目9-2



0120-5040-92

営業時間:平日(月~金)9時~18時30分



社長・河田菊夫の3Kコラム

菊！聞く！効く！



ご意見・ご感想は
河田菊夫のfacebook・twitter等
にお届けください



皆さん、いつもお世話になります。ちらし屋ドットコム河田菊夫です。今年も早いもので1年の終わりが近づいてきました。夏場のマスクは「暑いな・・・」と思っていましたが、11月になり気温も下がってきたので「マスクのおかげで暖かい」なんて感じるようになりました。皆さまの会社にとって激動の1年だったと思います。今回は、このコロナ禍を「変革」「チャンス」と捉えて新しいチャレンジをされているお客様を紹介させていただきます。

クラウドファンディング Makuake

「クラウドファンディング Makuake(マクアケ)」はご存知でしょうか。私自身は「皆さん、知ってるだろうな」と思っていたのですが、意外と(??)知らない方も多かったので、今回改めてご紹介させていただきます。



「クラウドファンディング」とは、ネット上で「製品・サービスの開発／スタート資金を募集すること」ですね。この「クラウドファンディング」を実践するためのサービスのひとつが「Makuake」になります。

低リスクで新製品のマーケティングができる仕組みです。

Makuakeのページを見るとわかりますが、商品のお届け予定が「3ヶ月後・半年後」といったものがほとんどです。これは、いわゆる「事前予約」です。企業にとっては、製品を大量に作る前に市場のニーズを把握できるということです。**つまり、売れるかどうか分からない新製品を大量に作るのはリスクが高いのですが、Makuakeを利用することで製造前に受注の目安がわかります。**これは大きなメリットです。さらに、Makuakeを通した商品PRもできるので、まさに一石二鳥のサービスといえます。

今回、岐阜市の唐箕屋本店さん(神社・御堂の建築)がMakuakeにチャレンジされることになり、私たちもお手伝いをさせていただきました。

これからは自分だけの柄杓を持って参拝に出掛ける。 新しい発想の商品でクラウドファンディングにチャレンジ。

当初、小保田社長から「菊ちゃん、Amazonで商品を販売したいんだけど・・・」とご相談をいただいたのですが、お話を聞きMakuakeの事例を紹介したところ「よし、これでチャレンジしよう!」ということで一緒に取り組ませていただくことになりました。

商品の詳細は右のQRコードよりMakuakeをご覧ください。

※11月25日よりスタート予定

皆さんも、ぜひご支援をお願いします。



全長が半分以下のミニサイズ



参拝前に身を清める“手水”の文化を守りたいという願いから生まれた「マイ柄杓 HISHAKUん」。素材からデザインまでこだわり宮師の心がこもった逸品です。コロナ禍をきっかけに新しい参拝スタイルを提案しています。



WEBちらし屋アカデミー [基本サポート契約のお客様限定サイト]

■ログイン画面

https://www.chirashiya.com/academy_web/

パスワード ※毎月変更されます

【11月】 Nihonkai

【12月】 Santa

