

新規開拓はこれひとつでOK!!

ピンポイントで見せる 三つ折名刺

これで解決!!

苦手だった飛び込み営業も

- 忙しい相手でも
- 相手が不在でも
- 相手に煙たがられても
- うまく話せないロベタ営業マンでも

ニーズを絞って見せるからすぐに伝わる!

顔写真入りだから再訪問アポも取りやすい!

名刺なので捨てられにくい!

名刺を渡して開くだけ! 簡潔にPRポイントが伝わる!



実際に使った効果ありましたよ!!

弊社営業マン・村上のアイデアで生まれた「新規開拓・お助け名刺」

DAIWA INFORMATION FACTORY

営業1課 村上昌弘

大和写真工業株式会社

〒561-0808 豊中市三和町4-3-1
TEL 06-6331-1807 FAX 06-6332-4453
E-mail: mchikazu@dwave-shik.co.jp
http://www.dwave-shik.co.jp
携帯電話: 070-5432-1219

建設工のご注文承ります!

建設業界 関連

病院・医療 関連

福祉業界 関連

施工図・施工図など長年のノウハウで制作します!

CAD・3D・Photoshopなど、最新のソフトを駆使して制作しています。

施工図のご注文承ります!

病院・医療 関連

医院様別でつくる一品一様だから使いやすい!

スタッフの力やノウハウを最大限に活用して、お客様に最適なサービスを提供しています。

施設ごとに多種多様で作っています!

最新鋭の印刷機からおまかせ!

使い方はアイデア次第で何通りも! 詳しくは別添チラシで!

D-WAVE 9 大和写真工業(株) 本社 大阪府豊中市三和町4-3-1 TEL 06-6331-1807(代) FAX 06-6332-4453
高槻支店 大阪府高槻市明田町1-12 TEL 072-681-1805(代) FAX 072-681-1800

大和写真工業(株)が毎月お客様へ印刷複写・デジタルのお役立ち情報をお届けします。

ディー・ウェーブ

D-WAVE

MONTHLY NEWS LETTER PRESS Vol.068

2013
9
September

春・夏越えて、
しゅうばん
そろそろ秋番。

「営業はお医者さんと同じですよ!」

自分の恩師の受け売りですが、大きく領く営業もいればきよんとしている営業も…。

お医者さんの仕事はまず患者さんの困っている症状をしっかりとヒアリングすることから始まります。そこから病名を推察し、薬を処方したり、外科的処置を施したり、もちろんその後の経過もしっかり観察します。全快へと導く過程で信頼関係が生まれ、その患者さんを最もよく知る「かかりつけ医」となり、末永くお付き合いしてゆきます。

さて当社営業は、良い「かかりつけ医」になっているでしょうか?

代表取締役 鶴井宏尚

「イメージバリアブル」で、お客様の心へホールインワン!

『お一人様』DMを出そう!!

送られてきたDMに「またかぁ」と思われたことはありませんか?
DMでまず肝心なのは、お客様の目にとまることです!
そこで、今回は「えっ!!」「何これ!!」「凄いやぁ!!」と感動を与えるDM、
これからのイメージバリアブルをご提案します!

この画像を
ベースに

このDMは、ゴルフショップでの
ポイントによる特典が、グレードUPした
お知らせです。
イメージバリアブルの強みは、ターゲットを細分
化し、一人ひとりの名前やメッセージを写真に取
り入れ一体化できること。DM でありながら、
その他大勢ではなく、個人宛の特別なメッセー
ジカードに仕上げられます。

こんな時こそ
イメージ
バリアブル!!

競合店との
差別化を
はかりたい!

お客様の
反響が
欲しい!

ファン層、
お得意様を
囲い込みたい!

顧客
満足度を
高めたい!

お勧め商品、展示会、SALE のお知らせなど、
訴求ポイントによって自由自在に表現できます。

わたしの元気のモト

楽しみだったり、こだわりだったり...
これがなくっちゃ!!という、スタッフのこころ一番をご紹介します。

本社 画像情報課

まつ お かず ひろ
松尾 和弘

こめ...ときたので、食べる
ほうと勘違いしたあなた、
メタボには気を付けましょ
う(お互いに)。

さて、本題ですが、私こう見
えてお百姓をやらされてま
す。やっているというより、
やらされてるという感じなんです。

春先の田起こしから始まって、5月の田植え、除草剤、肥料の散布、
水の管理、夏場の畔草刈り、9月の稲刈りまで、やること満載なん
ですが、これができるから、まあ元気なんでしょうね。

D-wave9月号が発行される頃は、稲刈り真っ最中ですが、本業
と両立して頑張ります。

こめ...づくり



50,000point Over!

RANK UP
for
GOLD
R. ISHIKAWA

石川 亮様

いつもご愛顧頂きありがとうございます。
暑さ厳しい折お元気でいらっしゃいますか?
当店でのご購入の品々はご満足頂けてますでしょうか?
この度 50,000 ポイントを超えられましたので
ポイント還元が 5%になりました。
まもなく SALE も開催いたしますので
ぜひご来店下さい。
お待ちしております。

SALE
2/10
~20

アイデア
次第で
デザインは
無限大!!

反響もアップ!!↑
引換券
No. 1234567

SALE
2/10
~20

ISO14001

ガソリン使用量の削減

活動レポート

ガソリン燃費、目標15.1km/ℓに対して15.0km/ℓ。あと一歩のところまでX
営業の皆さんには改めてエコドライブと昨年燃費数字を意識してもらっ
たことを周知しました!伸びしろが少なく大変だけど、がんばるぞ~!!

