



# 曽根田通信

第38号

平成31年1月

株式会社追客力 電話：03-4455-9265 F A X：03-5539-4783

■■■この曽根田通信は、私達がこれまでご縁のあった方にだけ差し上げている個人通信です■■■

いよいよ2019年になりました。平成最後の年、GW10連休、さらに消費税増税と様々なイベントが目白押しですね。乾燥した日が多く、体調を崩されている方も多いようですので、ご自愛ください。

## ◆ 今年も餅つきました ◆

恒例の地元の町内会で餅つきのイベント。最近では町内会のイベントごとがあると必ず声を掛けられるようになっていきます。

今年も餅つきのお手伝い2回目。もち米をつぶしたり、ついたりするのめかなり慣れてきました。手伝いの中で私が一番若い(見た目は別)ので、常に走りっぱなし。でも中学生や小学生が目を輝かせてお餅をつく姿を見るとよかったなと思えます。息子にも手伝ってもらいましたが、6歳なのでまだまだ戦力には程遠い。来年は小学生なので、頑張ってもらおうと思います。



見たがる息子

ちょうど断食中だったので、お餅は一切口にしませんでした。ですが、その後のビールは格別においしかったのは言うまでもありません。

## ◆ 酒都 京成立石 ◆

ダイエット競争が終わった2日後、年末の休みを使って、初めて京成立石に飲みに行きました。お酒好きの方はご存知かと思いますが、京成立石というと、上野や野毛に並び、せんべろのお酒の聖地。以前から興味があったのですが、店じまいが早く昼間から行く必要があったわけです。

ここでは昼間から飲み屋に行列ができています。有名店は30分待ちも



古き良き酒都、立石

当たり前(昼ですよ!)。1件目は名店「宇ち多」。お酒が1杯200円〜と本当に安い。もつや焼き鳥なども最高にうまいのです。1杯目のビールに続き、調子に乗って次に電気ブランを注文。これがまずかった。ほとんどウイスキーのようなお酒で、アルコール度数が高い。お店を出て



2件目に立ち食い寿司の栄寿司まではよかったのですが、3件目、4件目で完全に臉が重くなってしまい、5件目ではほぼ爆睡状態でした。一緒に

宇ち多の仲間を巻くには本当に申し訳ないと反省です。お酒は飲んでも飲まれてはだめですね。

5件飲み終わって時計を見るとまだ18時。さすがに酔っ払いで手ぶらでは帰宅できないと思い、立石の有名スイーツ店でケーキをホールで購入。家族は喜んでくれ事なきを得ました。

京成立石まで自宅から自転車で15分ほど。また行こうと思います。

## ◆ 極寒の新潟・群馬へ大旅行 ◆

新年に親戚ぐるみで温泉バスツアーに行きました。まず新潟へ。雪が大量に積もっていて、子供たちが大興奮。バスから降りると一目散に雪の中を歩いていきました。私といえ、新潟といえば米どころ=日本酒だろうと3本も購入してしまいました。新潟の人は商売がうまい!



また、初めて知ったのですが、日本3大イルミネーションのひとつに足利フラワーパークというところがあるそうでした。ツアーで行ってきました。



大したことないだろうと思っていたのですが、すごい一言。東京ドーム2個分の敷地全体にこれでもか!

というほどのイルミネーションが敷き詰められていて、すごー!と終始声が漏れてしまいました。冬の群馬に行く際にはぜひ足を運んでみてください。

## ◆ 追客サプリー ◆ MA は成功パターンを自動化する

先日、セールステックの展示会を開催するので出展の打診を受けました。

セールステックとは、IT の力で営業の効率をアップさせるサービスの総称で造語です。

例えば、昔からある営業管理システム (SFA) だったり、顧客管理システム。

不動産業界では、反響を獲得したお客様に対して、定期的にメールマガジンを送る、なんていうものセールステックの走りといってもいいかもしれません。

### マーケティング・オートメーション、もう導入してしまいましたか？

その中に、過去にもご紹介しているマーケティング・オートメーションがあります。

- ・お客様の好みや WEB 上の行動から最適なメールを自動的に送ることができる。
- ・お客様の行動を点数化し、どのお客様が熱いお客様を判別し、営業をかけるべきお客様がわかる。
- ・お客様の HP 内の行動履歴を把握し、どんなページを閲覧しているのかがわかる。

その他にもいろいろな機能があります。便利で高性能なシステムなのでマーケティング・オートメーションを導入している会社様も増えてきています。

### なぜマーケティング・オートメーションで成功している会社が一握りなのか？

しかし、導入して成功した、という不動産・住宅会社様はそんなに多くありません。どちらかというと、導入したけれども高機能すぎて、使いきれずにいるという会社が多いようです。その結果、弊社のサービスを選んでいただくというケースが増えていきます。私の持論ですが、実現したいことを決め、それを実現できるマーケティング・オートメーションを導入すれば、うまくいくはず、と考えています。

しかし、現在導入している多くの会社では順序が逆で、マーケティング・オートメーションを導入するために、実現したいことを検討する、という順序で導入を進めている。その結果、うまくいかないケースが多いのだと見えています。

### おススメはまずは力技でやってみること

最近ではシステムを使わずに今ある人やシステムでマーケティング・オートメーションに近いことを力技でやってみる、ということをお勧めしています。

たとえば、まずは手作業でお客様の好みや行動に応じてメールを出し分けて、試行錯誤を繰り返し、成功パターンを見つけ出す。

次に、その成功パターンを自動化できるマーケティング・オートメーションを選びシステム化する、という順序を経たほうが成功できるからです。

これであれば失敗する理由がないですし、コスト（成功パターンを見つけるまでに発生する費用）は少なく済みます。

弊社のクライアントでも、お客様のグループをいくつかに分けて、手作業でメールを送り、反応のよいパターンを見出したところがあり、これから、マーケティング・オートメーションの導入を検討しているところがあります。

すでに成功パターンを見つけていますし、メールのコンテンツなども作成済みですので導入はスムーズにいくはずですよ。

マーケティング・オートメーションを検討中の場合にはご参考になさってみてください。

## ◆ まるちゃんコーナー ◆

駅伝を見始めると動けないまるやまです(/・ω・)/  
【千葉はパワースポットがいっぱい！】

皆さん年末年始はどのように過ごされましたか？  
私は年末に成田山新勝寺と香取神宮へ行きました。

日本で2番目の初詣客を有し、厄除けや勝負運、  
商売繁盛でお参りに来る人が後を絶たない新勝寺。  
新勝寺の大本堂で行われる御護摩祈祷を受けるとい

つも体がぼかぼかする気がします。  
また、新勝寺は釈迦堂の五百羅漢の  
彫刻も見どころです。中にはお腹を  
開き、お釈迦様を見ている羅喉羅



(らごら) 尊者の姿も！1枚の板か  
ら喜怒哀楽、表情豊かな羅漢の姿を彫る技術…すごい…。  
いつもしみじみ見てしますます。是非皆さん  
も見つけてみてください！

続きましては香取神宮。初代天皇である神武天  
皇が即位して間もない頃に創建された、日本でも最  
古の神社の1つです。



香取神宮、鹿島神宮、息栖神社の東国三社を合わせ  
てめぐるとお伊勢参りをしたのと同じになるとか。



↑黒塗りのお社は重厚感があって立派です。



お参りのお供にお  
団子もいただきました。甘いものサイ  
コー！(\*'▽')

新勝寺・香取神宮パワーをいただいたので今年も  
頑張っていきます。よろしくお願いたします！

## ◆ 中華統一の道り ver.3 ◆

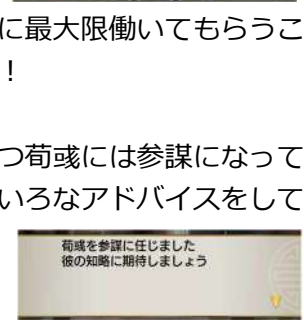
曹操の中華統一までの道  
のり。今回は神レベルの  
知力を持つ「荀彧（じゅん  
いく）」を登用できる  
か否や、というところで  
した。

結果はどうだったの  
か？曹操自ら、口説いて  
みると・・・。

なんと成功です！荀彧  
が仲間になってくれまし  
た。これで脳筋の家臣たちに最大限働いてもらうこ  
とができるようになるはず！



さて、神に近い頭脳を持つ荀彧には参謀になって  
いただきます。参謀はいろいろなアドバイスをし  
てくれます。例えば他の国  
に所属している武将を登  
用しようとする...



と、さすがに曹操様の  
命令といえども無理なも  
のは無理と助言してくれ  
ます。経営もまったく同  
じで社長の思い込みで動  
くだけではいけない。客観的な判断、意見をしてく  
れるので、できるだけ失敗を未然に防ぐことができ  
ます。1社に1人の荀彧、欲しいですね。

ちなみに史実でも荀彧は「王佐の才」（王を支え  
る才能）と称され、曹操の軍師として大活躍。政  
治、外交、戦争などあらゆる側面で曹操をサポート  
。曹操が中国の北側を獲得できたのは荀彧がいた  
からこそといっても過言ではありません。  
ただ、晩年は曹操が持つ野望（中華統一）と相容れ  
ることができず、あまり重宝されなかったそうで  
す。

会社経営でも、創業メンバーが立ち上げ当初は一  
致団結するものの、ある程度事業が拡大すると、上  
場を目指すのか、海外に進出するのか、新規事業に  
手を広げるのか、創業メンバー間で考えが違ふこと  
があります。それにより離散することもあるそう  
で、やはり歴史は繰り返しますね。

さて、嬉しい気分も束の間、歴史に大きな動きがあ  
りそうです。どんな動きが待っているのでしょうか？  
次号にご期待ください。

## ～ 発行者コラム ～

### ダイエット競争、結果発表！

10月17日から始まったダイエット競争、70日ほど繰り広げられ、いよいよ12月26日に最終計量を行いました。ルールは10月17日時点の体重を基準に何パーセント減量することができたのかを競い、パーセンテージが大きいほうが勝者となるのです。

結果は、曾根田が10%以上減量し、勝利！我ながら大人げないと感じつつも、やるなら徹底的にやる！おじさんの意地を見せたようです。

計量が終了した後、某ホテルで作られた1万円の高級ケーキを競争相手からご馳走してもらいました。



このために頑張ったといっても過言ではない！（おじさんの意地はどこへ？）

なお、参考のために曾根田が実施したことはたった2つ。1つは有酸素運動。自宅から片道70分かけてできるだけ自転車通勤をしたこと。2つ目は食事制限。間食はいっさいしない。そして、12月に1週間の断食を行いました。この断食の効果が減量数値の半分ほどを占めていました。普段の食事がどれだけ血肉になっているのか、よくわかりました。

後日談です。年末年始を経てリバウンドすることが危ぶまれましたが、1月10日時点で+1キロ。+3キロくらいは覚悟していたので、大満足です。おそらく自転車通勤で筋肉量が増え、基礎代謝がアップしたのではないかと思います。運動はやはり大事ですね。



雑誌でよく見るやつ！

これでようやく一息つけると思っていたら、シーズン2を開催するような話に。次は部分痩せ？曾根田としてはもうダイエットはいいかなと思っていますが、相手がやる気なら、次も大人げなく徹底的に絞っていくつもりです！もし2万円のケーキをご存知であればご紹介下さい。

## 釣り堀居酒屋で忘年会

弊社の忘年会、「ごうお」という釣り堀居酒屋で開催しました。

自分で釣った魚を調理してくれるという、体験型の居酒屋。この日は忘年会シーズンということもあり、とても混んでいました。

さて、肝心の釣りは座席から釣り糸を垂らせる特等席。席の周りがいけすになっています。今回は鯛を釣り上げて、お刺身、てんぷらにしてもら



初めてでも釣れる！  
うってみてください。

いました。新鮮だったので美味しかったの言うまでもありません。大人数だと盛り上がる必須。スピード勝負するのもありですね。ぜひご利用にな

## ◆ ありがとうのコーナー ◆

ここでは弊社の社員が最近お世話になった方に改めてお礼をお伝えさせていただきます。

- ・藤井さん…チェックリスト、ありがとうございます！
- ・山尾さん…打ち合わせ手配、ありがとうございます！
- ・小林さん…ご意見、ありがとうございます！
- ・阿藤さん…予約、ありがとうございます！
- ・太田さん…情報、ありがとうございます！
- ・高田さん…開発、ありがとうございます！
- ・猿山さん…開発、ありがとうございます！
- ・吉田さん…運用、声掛けありがとうございます！
- ・久保道さん…運用、ありがとうございます！
- ・内田さん…制作、ありがとうございます！
- ・島倉さん…制作、ありがとうございます！
- ・森さん…書類作成、ありがとうございます！
- ・多井中さん…情報、ありがとうございます！
- ・津久井さん…チラシ作成、ありがとうございます！
- ・川原さん…情報、ありがとうございます！
- ・齋藤さん…書類ご準備ありがとうございます！

他にもここには書ききれない皆様へ。  
いつもありがとうございます！

## 【プロフィール】

【氏名】曾根田 太郎  
【会社】株式会社追客力  
【出身地】東京都江戸川区  
【趣味】読書（特に歴史小説）、靴磨き  
【モットー】七転び八起き  
【その他】ウエスト痩せに詳しい方、ぜひご教授ください！

【経歴】大学卒業後、会計系コンサルティング会社を経て、大手不動産ポータルサイト運営会社に営業として転職。ITと不動産について学ぶ。その後、WEBマーケティング会社を経て、(株)追客力を設立。営業マンが尊敬される社会を実現するべく、現在は営業支援システムを開発・提供中。

