



曽根田通信

第65号
令和3年4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■■■
早いものでもう新年度を迎えました。あっという間に梅雨が来て、夏が来る気配ですね。コロナとのおつきあいはまだまだ続きますが、コロナがあろうとなかろうと、1日の時間に変わりはない。1日1日を大切に毎日を送っていきたくいですね。

◆浮き輪を解消したい！◆

ある程度ダイエットに成功した曽根田ですが、どうしても取れないお肉があります。

それが通称「浮き輪」と呼ばれるお腹周りのお肉。ここは30年来の付き合いで、もう取れないものとあきらめていました。

すると、たまたま見たYouTubeで浮き輪のお肉を絞るトレーニングメニューが！

8分間のメニューなので、大したことないだろうとさっそくやってみたら、腹斜筋、腹横筋がつりそうに！これは効くー！

週3トレーニングで3か月後にどうなるのか。

期待に胸を膨らませて続けていこうと思います！。

(曽根田)

◆ヨガマットが事務所に！◆

仕事の気分転換&健康増進のため、事務所用のヨガマットを購入しました。

眠くなったら1分×3回のプランクをしたり、どうしても眠かったら横になって寝たり。



曽根田はたまに座禅を組んで瞑想をすることもあるとか。

事務所にお越しいただいた際にはぜひご利用になってみてくださいね！

◆壮絶フロランタン作り◆

ホワイトデーに息子がクッキーを作るというので、父として負けるわけにはいかない！とフロランタンを作りました。

もちろん、初めてのフロランタンづくりです。今までお菓子をたくさん作ってきたので、作れるだろう！とタカをくくっていました。

フロランタンはクッキー生地の部分(下)とフロランタン(上)の2つの層で作られています。

まずはクッキー生地作り。こちらは今まで作ってきたお菓子に近く、予定通り作れました。大変だったのがフロランタン。キャラメルを作って、アーモンドを絡めていきます。



しかし、なかなかうまく具合にフロランタンができず時間かかる…

でき上がったのがこちら。ここまで来るのに2時間…

その後、冷ましたり、袋

詰めなどを行っていたら、終了したのは12時。

合計4時間以上…疲れしました。

翌日、妻に贈ると「え？フロランタン？すごいね！？」と嬉しそうであり、大量のフロランタンをもらって困惑気味でもありました。

大量に作ってしまったので、翌日、会社に持って行って自己消費したことは言うまでもありません。(曽根田)



自転車のペダルが破損し、応急措置！

4年ほど乗ってきた自転車、大事に使ってきたつもりですが、ガタが来るようになりました。

まず、右ペダルの踏みつける部分にヒビが。力いっぱい漕ぐと踏みつける部分が折れていくのです。

とりあえず、現時点では応急処置で、ダイソーで購入した圧着バンドを何本も取り付けてこの形で持たせています。

そして、さらに今度はバックライトも破損。最近ではこごとカチカチと音もなります。買い替えを視野に、情報集めていこうと思います！(曽根田)



◆ 集客・追客サプリー ◆ メールマガジン配信のコツ 配信する3つのメリット

コロナで自粛モードが続いていますが、住宅・不動産業界は活況ではないでしょうか。在宅ワークの浸透を受け、部屋数の多い住宅、郊外の住宅を購入したい方が多くいらっしゃるようです。

反響数の増加に比例して、契約数が増えているわけではないようです。在宅ワーク中に資料請求する方も多いようで、歩留まりは下がっているところも多いのではないのでしょうか。

反響があったのに連絡が取れないお客様への追客として、利用されているのがメールマガジン。

今回から数回に分けてメールマガジンで追客するコツをお伝えしていきます。

メールマガジンって迷惑？

メールマガジンは迷惑メール扱いされることが多く、読まずに削除される、と考える方は多いでしょう。いつの間にか受信箱にメールマガジンが溜まっています。私自身も1日に20件以上のメールマガジンを受け取りますが、そのほとんどは開封もせずに削除します。

そんな扱いをうけるメールマガジンですが、それにも関わらず、なぜ企業はメールマガジンを配信し続けるのでしょうか？



答えはシンプルで「費用対効果が高い」からです。たとえ、メールマガジンが嫌われ、削除される可能性があったとしても、しっかり読んでくれる方もいて、ビジネスにつながっている。だから、継続して配信されているのです。

小売業ではメールマガジン経由で購入する人は約4割いるというデータもあるそうです。

不動産・住宅会社がメールマガジンを配信するメリット

最近ではMAの利用拡大に伴い、メールマガジンの配信をする住宅会社も増えてきています。

住宅・不動産会社がメールマガジンを送付するメリットはどんなところにあるのでしょうか？

主なメリットは以下の3つです。

① イベント・キャンペーン情報を紹介し、予約・申込につなげることができる

② 施工事例や不動産ノウハウを紹介し、顧客の判断軸を育成できる

③ 定期的に配信することで、顧客に自社のことを覚えてもらえる

メリット①はイメージがしやすいでしょう。

②について少々説明を加えると、例えば住宅建築を検討しているお客様は自分で情報を調べますが、建築それ自体については素人です。

木造軸組工法とパネル工法のメリット・デメリットはネットで調べられますが、「私たち」はどちらのほうが良いのか、判断ができません。

別のケースで、お客様が自分で調べていたら気密性、耐震性の数値が高い家のほうがよい！と考えていたとしましょう。

しかし、その方が沖縄で家を建てるとしたら、北海道の住宅並みの気密性が必要でしょうか。

多くの方は首をかしげるのではないのでしょうか。メールマガジンでこうした具体例を交えて伝えていくことで、お客様の思い込みをほぐし、正常な判断軸を形成してもらうことができます。

③の自社のことを覚えてもらえる、についてはご理解いただけたと思います。

メールマガジン配信システムの利用は必須

ここでは最後にメールマガジン配信システムについてご紹介しましょう。

メールマガジン配信システムを利用すると、同じ文面を一齐に配信しつつ、お客様毎に情報の入れ替えることができます。配信作業の効率化、1対1感覚でお客様へメールマガジンを送ることができます。

一番注目したいのは、誰が開封し、クリックしてくれたのか、情報を蓄積する機能を備えている配信システムです。MAには標準搭載です。

契約したお客様のうち、誰が読んでくれたのか、契約客に占めるメールマガジンを閲覧していた人の割合を算出することができます。

他にも様々な使い方があり、費用対効果が非常に見えやすくなっています。

月々数千円～数万円で、送信の手間が省けて、分析もしやすいメールマガジン配信システム。使わない手はありません。

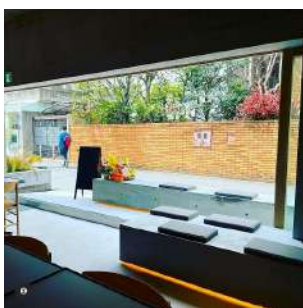
次回はメールマガジンを送付し続けて起こった成功事例をご紹介いたします。

◆エスプレッソトニック作ります！◆

4月も半ばになり暖かい日も増えてきましたね！先日、知人が表参道にカフェをオープンしたのでお祝いに行ってきました。バリスタが本格的な珈琲を提供して下さるのはもちろんですが、バラエティ豊かな商品がそろっていました！



※写真撮る時だけマスク外しました。



←内装はこんな感じ！

特に僕のお気に入り【エスプレッソトニック】です。珈琲好きな方にはぜひ一度味わっていただきたい一品でした！

作り方のマニュアルもこっそり教えていただいたので、ご興味ある方はしれっとご連絡ください（笑）世の中まだまだ新型ウィルスで生きづらさが続いておりますが、染対策をしっかり行っただうえで自分の安らげる時間が必要ですね。（金内）

◆カレーといえば？◆

もう今年の3分の1が終わることに気づき、時の流れの早さを感じている編集担当の平田です。

今回は「イメージの共有は大事」ということについてエピソードをご紹介します。なんだか少しのビジネス臭がするテーマを掲げていますが、全然そんなことはないのでお付き合いください。

現在入社1ヶ月ほどの私。お昼ご飯はもっぱら近くのそば屋で済ましています。しかし当然同じものばかり食べていたら飽きるわけです。

そこで先日、曾根田さんに「このあたりになんかおいしい店ありませんか？」と訪ねると「おいしいカレー屋がある」と教えてもらい、翌日連れて行ってくれることになりました。

おいしいお店を教えてもらえることにテンションが少し上がった僕。

喜ぶ顔を見たい曾根田さん（完全に想像です）。少し浮かれながら翌日、カレー屋に向かいました。

さてここで読者のみなさまに質問です。あなたの頭に浮かんだ「おいしいカレー屋」のイメージはどんなものですか？いわゆる日本のカレーライス？本場インドのスパイスカレー？



僕のイメージは「カウンター席が多めで、店主が日本人のナンは置いてないカレー屋」でした。これは僕がパクチーなどの香草が苦手なゆえに、こ

のイメージなんでしょうね。そして曾根田さんが連れていってくれたのは「本場インドのスパイスたっぷりのカレー屋」でした。



パクチーたっぷりのカレー屋さんに連れていかれた僕がどうなったのか。これはご想像にお任せします。おかげで、以前より、曾根田さんと仕事の会話をする際、確認することが増えて連絡ミスが減ったような気がします。（平田）

◆娘たちの新生活、はじまりました◆

春は新生活が始まり、皆さんワクワク、ドキドキの時期ですね。

うちは娘が大学を卒業し、先日から、新社会人の新生活！うちの子やっていけるのかしらと、心配でしたが、親はしてあげられる事がもう無いです。初出勤日、「起きられましたか？」とLINEで送り出し、昼に来た返事は「弁当作れた、マジ旨い！」でした(+o+)

少々言葉使いが心配ですが、なんとか社会人の仲間入りできたようです。

大学生の子は、昨年リモート授業で友達ができず残念がっていましたが、今年度は新キャンパスに2時間かけての通学がスタート。

こちらは大変ながらもワクワク、ドキドキです！（安藤）

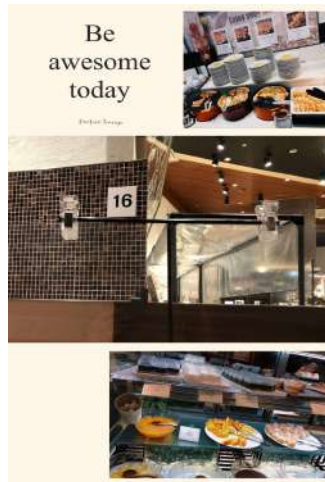


◆ビュッフェでリフレッシュ！◆

世の中が一変し、早…一年！

新しい生活様式にもだいぶ慣れ、新たなルールやマナーの中、習慣づいた事も多いのですが…

スッカリ慣れたおこもり生活とはいえ、たまにはリフレッシュに外食もしたい！というワケで、友人とビュッフェの食べ放題へ～！！



感染症拡大予防対策も万全な店内は、テーブルの真ん中にシールドがデーン！

よりどりみどりのお料理を取り分ける際は、手袋着用を徹底！

女子トークは、マスク

着用！着けたり外したり、食べたり喋ったり!!
うーん、実に忙しい。。。慣れないわ～(苦笑)
(山下)

◆七里ガ浜でフォーに舌鼓◆

こんにちは！事務の金子です。先日七里ヶ浜の“PACIFIC DRIVE-IN”に行ってきました！

PACIFIC DRIVE-IN はハワイアンプレートランチをコンセプトにしたドライブインカフェで、天気の良い日は海を眺めながらテイクアウトしてテラスで食べることもできるんです(^^)／

私が行った時は風が強かったので、室内で牛すじフォーを頂きました。

ライムの酸味がピリ辛のスープに合っていて、アクセントのパクチーも美味しかったです！
江の島からも近いのでぜひ天気の良い日に行ってみてください！(金子)



◆はじめまして。瀧本です◆

はじめまして。4月よりwebサポートの仕事を担当しております瀧本です。

生まれて三十ウン年w九州の福岡で暮らしております、ただいま東京暮らし3年生です。

趣味は登山で、北アルプスの残雪期の雪山が一番好きです。

最近ではキャンプ沼にどっぷりはまっていて、愛犬のブルドッグと一緒に富士山付近で毎週のようにキャンプをしています。

webの仕事は初めてで、難しいことだらけですが、曾根田さんにやさしく丁寧に教えていただきながら

(?)頑張っています。

はやく皆様のお役に立てる

よう頑張っていきますので、よろしくお祈りします！(瀧本)



◆ 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。

- ・夏井さん ご紹介、ありがとうございます！
 - ・宮本さん 情報、ありがとうございます！
 - ・森瀬さん アドバイス、ありがとうございます！
 - ・丸山さん ご協力、ありがとうございます！
 - ・与那覇さん ご協力、ありがとうございます！
 - ・高田さん ご対応、ありがとうございます！
 - ・内田さん お付き合い、ありがとうございます。
 - ・吉田さん ご協力、ありがとうございます！
 - ・金子さん ご相談、ありがとうございます！
 - ・藤田さん ご協力、ありがとうございます！
 - ・長野さん ご来社、ありがとうございます！
 - ・横井さん ご相談、ありがとうございます！
 - ・森さん ご提案、ありがとうございます！
 - ・早坂さん 情報、ありがとうございます！
 - ・青野さん ご紹介、ありがとうございます！
 - ・飯島さん 情報、ありがとうございます！
 - ・永井さん ご協力、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)、自転車通勤

【モットー】七転び八起き

【その他】息子が3年生になりました。だいぶ生意気になってきて、じゃれるのが楽しいですね。いつまで父と遊んでくれる！？

【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。

