



# 曽根田通信

第66号  
令和3年5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■■■  
GWが終わり、あっという間に暖かくなってきました。そろそろ梅雨の季節でもあり、湿気対策をする時期ですね。自転車通勤ができない時期ですが、今年はできるだけ歩いて通勤できるよう、防水性のウォーキングシューズを探し中です。

## ◆ふわふわパンケーキ作り◆

母の日、いつもなら家事を減らすため外食をします。しかし、このご時世では難しい。そこで息子と私の2人で夕食を作り、母と妻にご馳走することにしました。

個人的にふわふわなパンケーキが食べたく、ホットプレートで焼き上げることに。それにサラダ、コンソメスープ、アヒージョを用意。

今回、野菜の下ごしらえなどは、小学3年生の息子が特に頑張ってくれました。大きく成長したなと感じます。

さて、準備が終わり、ホットプレートに火入れ！パンケーキを流し込み焼き上げます。ふわふわにするためには、水を少々入れて、ふたをして蒸し焼きにするのが大切だとか！



その通り焼いてみたところ、なんとということでしょう！パンケーキはチヂミみたいにぺったんこ…悲しすぎて写真撮影を失念するほど…

メレンゲまで作ったのになぜ！？パンケーキ作りのリベンジが始まりそうです。

## ◆Garminの腕時計がすごい！◆

自転車、ジョギングで汗をかくようにしていることはこれまでもご紹介してきました。

その運動量を廉価なスマートウォッチで計測していたのですが、数字が怪しい。

そこで、思い切って、スポーツ用スマートウォッチで有名なGarminをゲット！

この時計がすごい！運動を計測できることに加えて、スマホと連動して睡眠の質、疲労度、血圧、といった健康に関する数値も把握してくれます。

つまり、健康状態が数値化できる。そして装着していると、数値の改善のために生活したくなるんで

す！もちろん、それで健康になれるのであれば、一つのやり方ですよね。そんなわけで、片時も外したくないと感じたのは私だけではないかも！？

また、毎月、ウォーキングや自転車の距離の目標が設定され、達成するとレベルアップする仕組みも。これも運動するきっかけになりますね。



運動が好きだったり、健康を数値化したいという方にはぜひお勧めです。（曽根田）

## ◆自転車のペダルを自前で交換？◆

前回の通信で自転車のペダルが破損したことをお伝えしました。いろいろ調べて、ペダル交換を自分でやってみることに。

さっそく破損したペダルを取り外そうとレンチを動かします。が、ピクリともしません。調べるとKURE5-56をかければ緩むとあったので、スプレー。それでも微動だにしない。むむむ。2時間ほど獲得しましたが、進捗ゼロ。仕方なく、近所の自転車屋さんを持ち込みました。

これまでの経緯を店員さんに伝えると、店員さんも手ごわいと感じたのか「30分ほど時間をください」と。しかし、やってみてもらったところ、ものの30秒で古いペダルが外れたしまった！

新しいペダルを装着するのもすごく早い！



滞在時間10分もなく交換が完了しました。私の2時間はなんだったのか。。。餅は餅屋でプロに任せべきですね。（曽根田）

## ◆ 集客・追客サブリ ◆

### メールマガジン配信のコツ 成功事例のご紹介

今回は、メールマガジンを送るメリットとメールマガジン配信システムの活用についてご紹介しました。一方、すでにメールマガジンを送付しているものの、なかなか成果が見えにくいという声もあるでしょう。そこで今回は私が過去に伺ったメールマガジン配信の成功事例についてご紹介いたします。

#### 成功事例1 メールマガジンで費用削減

1つ目の成功事例は、OB 客様へのメールマガジンです。今も季刊誌という形で、住まいに関するコンテンツを作成・編集し、OB 客様へ郵送している会社もありますね。そこからリフォームや紹介を得ているケースは実施している企業ではご経験があると思います。

ただ、紙媒体を使って郵送するとコストがかなり発生します。それをメールマガジンで代替することで、コストをかなり抑えることができます。



いっぽうで、郵送の形だからこそ、冊子を見る OB 客の方もいらっしゃるでしょう。そのため、完全に紙媒体をなくす、というのは難しいかもしれません。まずは希望者にはメールマガジンの形で、という方法から始めるのがよいでしょう。

#### 成功事例2 過去の反響客からの連絡

2つ目の成功事例は、関東の工務店様の事例です。その工務店様はインターネットでの集客に力を入れ、月に2桁以上の問い合わせをいただくことに成功していました。しかし、実際に商談まで至るお客様は1~2件。資料送付をしてもその他は連絡が取れない、という状況でした。

インターネットで資料請求をする方は情報収集の方が多く、真剣に検討する段階まで時間がかかります。そこで、検討が本格化するタイミングで自社が選択肢として残るために、まずは覚えてもらう必要があるだろうと、メールマガジンの配信を開始。施工事例を中心に送付を開始しました。

送付当初は反応があったものの、2ヶ月もすると反応はなし。しかし、メール配信システムで、見込み客がメールを開封してくれていることはわかっていたので、継続して送付しました。6ヶ月つづけたところ、4カ月以上連絡が取れなかった反響客からちらほらとイベント予約が入るようになります。



お話を伺うと、検討はずっと継続していたということ。そして、いよいよ本格的に家づくりをするタイミングになり、ずっとメールマガジンを送付していた当社に相談してくれたということでした。それから継続的に長期検討客からイベント予約が来るようになり、商談につながっているということでした。

#### 成功事例3 過去の反響客からの連絡

3つ目の成功事例はメールマガジンを送付し続けていた東海地区のハウスメーカー様の事例です。内容は事例やキャンペーンを中心に送付。すると、競合に奪われたお客様が、1か月後に戻ってくるということが起こりました。



何が起きたのか？

お客様が他社の担当者と商談を進めていたところ、プランが思っていたものと違ったり、担当者がミスを連発。お客様はこのまま進めてよいものか不安になり、メールマガジンを送付し続けていたハウスメーカーにもう一度相談してみようと、連絡を頂いたということでした。

1つ1つは大きな事例ではなくとも、メールマガジンを送り続けると、様々な場面で効果が表れます。手ごたえを得るには時間がかかりますので、余裕をもって続けられる体制を作ることも大切ですね。

## ◆健康は姿勢から！◆

最近腰痛に悩まされ、内臓含め実年齢より身体がだいぶ老いてきたと感じています。  
どうも編集担当の平田です。

冒頭でも触れたように、本当に最近腰痛がひどくて「一度病院にかかったほうがいいのかなあ？でもどうせ湿布とかもらっただけだろうなあ」なんて思ったりして、腰が痛いくせに“重い”なんて状況。どうしようか悩んでいたのを自身の SNS で発信したところ、友人から「腰痛いなら診てやろうか？」との連絡が。

なんとこの友人、「柔道整復師」なる国家資格を持ち、接骨院で働いているんだとか。確かに友達にしっかり診てもらえるなら湿布を土産に帰ることもないと考え、さっそく治療を含めた診察をお願いしました。いざ僕の身体を診てもらおうと「信じられないくらい終わってる。将来腰が 90°に曲がったじじいになるぞ」と、ちょっと診てもらったことを後悔するくらい言われようでした。

具体的に何がダメなのかというと、「立ち方と姿勢」が特にまずいらしいです。本来立った時に、重心が真ん中になればいいのですが、僕はすべてかかとに重心が持っていわれているんだとか。

そこで重心を戻すために「歩くときにはかかとからではなく足の裏の中心から着地」、「直立時に足はハの字にしない」、「視線は常に斜め上を意識して歩く」の3点をアドバイスされました。



「たいしたアドバイスじゃなくね？」と思ったそのあなた。これ日常生活で意識してずっとやっているとむちゃくちゃ疲れるんですよ。

何より「かかとからではなく足の裏の中心から着地」が、一番難しくてずっと歩いていると足の指が本当につりそうになります。

でもこの足の指をしっかり動かせるということが非常に大事とのことで、むしろつらいと感じているならちゃんと使えている証拠なんだとか。その言葉を信じ、とりあえず一週間やってみたところ…本当に腰良くなりました。

完治とまではいかないものの、日々悩まされていた痛みはかなり和らぎ、すごく楽になりました。改めて姿勢や歩き方の重要さに気づかされました。逆に言うといろいろ試した「腰に良い」と言われることはいったい何だったんだよともなりましたけどね。

僕の勝手な想像で、「腰を治すには筋トレとかしないとなんだろうな」と思っていたんです。でも聞けば「筋トレは一時的な補強みたいなもんで、そもそも根幹の姿勢と歩き方を治せば筋トレしなくていいよ。日常生活送るくらいならほんとにいらない」とのこと。

ちょっとした衝撃でした。結局は日々の積み重ねが大事なんだと。今後は姿勢と歩き方を意識し日々を過ごしていきたいと思った5月でした。(平田)

## ◆娘たちの新生活、はじまりました◆

娘の成人式の写真撮影のため、呉服屋さんを訪れました。すると、今では1年後の成人式の準備をするのは大変遅いそうで「みなさん3年後の成人式の準備をされていますよ！」と言われてしまいました。皆さん早いですね(;^\_^A その日はさすがと帰宅することに。

いろいろと調べてみると、前撮りする写真屋さんはどこもとても混んでいました。

家族と飛行機の都合がなかなか合わず、しかもコロナで緊急事態宣言出た辺りは避けて…と、写真屋さんがかかなり絞られます。

たまたま空いていた写真屋さんを訪れると、運よく娘も大変気に入った振袖を見つけ、撮影場所の打ち合わせも終わり一安心。

こんな選び方もあるんですね！(安藤)

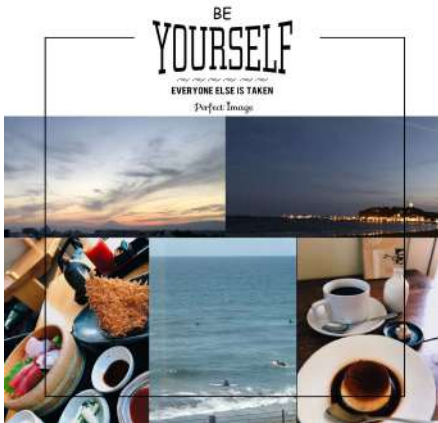


## ◆ソロ活されてますか？◆

ドラマでも話題になっている、ソロ活！コロナ時代に生まれたフレーズの一つですね。私は以前より、ソロ活していたので新生活様式ではありませんが、皆様はどうお感じですか？

飲食店も「一人焼肉」や「一人しゃぶしゃぶ」など、これからますます、「一人〇〇」が増えていくのでしょうか？

そんな中…緊急事態宣言と仕事の合間を縫って、「一人旅」を満喫！してきましたよ～☆



海や空を眺めながら、ポットランチ！木漏れ日を感じながらのデザートタイム！マイナスイオンをたっぷり浴びながらのブラ散策！

最高への、リフレッシュタイムでした☆

大人数でと共有する贅沢もあるけど、独り占めする贅沢もある！！

それにしても…ソロソロ活気のある日常、取り戻したいー！！（山下）

## ◆7期目を迎えました◆

おかげさまで7期目を迎えることができました。いままでたくさんの方に支えてきていただいたからこそだと感じています。この場を借りてお礼申し上げます！

創業時はシステムをメインに開発・提供する！と燃えていました。一方、今は三方良しの精神でコンテンツの作成のお手伝いにも力を入れて提供しています。何がどうなるか、本当にわかりません。サービスを通じてお客様だけでなく、提供する側、地域社会に貢献できる事業を拡大していきたいと考えています。今後ともよろしく願いいたします。

（曽根田）

## ◆キャンプ大好き瀧本です◆

毎月キャンプ場に通っている瀧本です。キャンプでのとっておきの時間はマジックアワー。

日没前、暗くなる前の薄明の時間帯のこと。

冬の澄んだ空気とガソリンランタンの灯りが富士山をいっそう綺麗に演出してくれます。



そのあとはお楽しみの食事の時間。

冬のキャンプはテントの中にこもっての食事。ストーブでピザやお餅を焼いたり、お鍋をしたり。

これからの季節は外で焚火をしながら、ゆったりとした時間を楽しみたいです♪（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。

- ・焼谷さん アドバイス、ありがとうございます！
- ・倉田さん ご紹介、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！
- ・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！
- ・森さん ご足労、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！

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】 曽根田 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】 息子と2人で釣りができるキャンプ場を探しています。お勧めのところがあればぜひご紹介ください！

【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。

