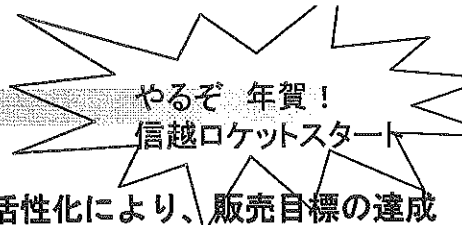


# 平成25年用年賀販売方針



やるぞ 年賀!  
信越ロケットスタート

## ◆ 営業活動の基本方針

管理者の営業マネジメントの発揮及び小集団営業活動の更なる活性化により、販売目標の達成に向けて社員が一丸となって取り組む体制を構築する。

また、年賀利用の4分の3を占める個人利用については、早期申込ノベルティ等により販売開始前からの営業活動を強化してキープ&アップに取り組み、残り4分の1のビジネス利用は、早期提案や新たな利用拡大提案等による需要創出で販売パイの拡大に取り組む。

### □ 早期取組スタート

H24かもめ～る取組状況を踏まえ、9月からのお知らせ活動を可能な限り早期にスタートし、目標達成に向けた取組みを強化する。

### □ 推進管理の徹底

支店目標及びエリア目標を設定するとともに、販売ガイドラインを設定する。

なお、予約ガイドラインは設定しないが、発売日に向けた券種等準備のため券種別の予約実績、マイ顧客からの予約吸収率、商売繁盛年賀を把握する。

## ◆ 重点取組項目

### □ ビジネス利用の拡大（9月期から推進管理を実施）

ターゲットに合わせ役割分担を行い、営業専門要員との連携を強化し、早期に取組を開始し、顧客への接触率及び提案営業件数の最大化に取り組む。

販売チャネル	ターゲット	販売促進ツール	スキルアップ等
ファーストパーソン	属性／小ロット 拠点多い ①居酒屋 ②美・理容室 ③クリーニング ○新規店舗	声かけ用チラシ サンプル集 提案チラシ(ポータル) ノックツール	・チームリーダーマネジメント研修(9月上旬) ・チームリーダーサポート研修(10月) ・支店勉強会(随時)
管理者／ 営業専門要員	属性／大ロット 拠点少ない ①不動産 ②医療・介護 ③金融・保険 ○企業	ビジネス利用チラシ オリジナル年賀チラシ 企画書テンプレート DM利用事例集 DMファクトリー／GIS	・課長ミーティング(8月24日) ・DM販促セミナー ・提案書作成サポート

### □ 個人利用の維持・拡大（9月期から取組開始）

個人利用の維持・拡大には、マイ顧客の拡大が必須であるため、「マイ顧客80（エイティ）!」（占有率10%）を目指す。

個人のお客さまには販売開始前からの計画的なチラシ配布・声かけによるお知らせ活動を更に強化・徹底し、申し込みのあった予約は積極的に受け付ける。

実施時期	対象	販売促進ツール	備考
9月～ (フロントラインで調整)	前年購入顧客 等マイ顧客	購入申込書はがき アイキャッチャー 年賀状印刷サービス	早期申込ノベルティを実施
10月～	新規顧客／ 占有率の低い エリアの顧客	購入申込書はがき 携行販売用袋	購入申込書はがき バック販売

- 販売ガイドライン  
支社販売ガイドラインに併せ推進管理を行う。

基準日	11/5	11/9	11/20	11/30	12/10	12/14
販売ガイドライン	40%	55%	70%	80%	90%	100%

- 郵便局との一体営業（8～9月 フロントライン営業協議会）  
エリア内販売戦略の共有化と商売繁盛年賀やエリア独自施策等の連携営業により、エリアの利用拡大とエリア目標達成に取り組む。

<調整事項> ◆ ターゲット事業所の訪問計画(担当者の分担) ◆ 郵便切手類販売所への販売促進ツール納入方法(担当者の設定) ◆ 購入申込書の全戸配布実施時期と郵便局との授受方法 ◆ エリア独自施策の実施 ◆ エリア推進状況の情報の共有化(集配センターを含む。) ◆ 臨時出張所の開設	
--	--

## ◆ プロモーション等

### (1) 広告宣伝

- キャッチコピー（8月31日 報道発表）  
（全国）昨年のものを継続  
「人の心が、年の初めに届く国。」  
（信越）サブコピー  
「1/365～1年に1度こころをつなぐ1枚のはがき」
- メディアの活用
  - ・ 地方メディア（ラジオ）を活用した広告宣伝  
長野県：SBC、新潟県：BSN
  - ・ 特産品ラジオ番組におけるパブリシティ  
長野県：SBC、新潟県：BSN
- 早期購入ノベルティ  
11月中に購入いただいたお客さまへ粗品をプレゼント（LEDグリップ  
発電ライト等を検討）し、販売枚数のUPを図る

### (2) 販売促進

- 年賀DMの活用  
年末商戦に合わせたDM提案
- 手紙の書き方体験授業  
区内全小学校へ授業と連動した利用勧奨（早期交渉とスケジュール調整）、  
児童が作成したはがきの支店ロビー展示 ほか
- 販売促進セミナー  
事業所向けの年賀タウン・DM利用拡大に向けた販売促進セミナーを開催
- 海外あて年賀状  
年賀はがきに20円切手を貼って、海外へのクリスマス&年始のグリーティングカードとして提案、海外拠点のある事業所への営業 ほか