

発行：一般社団法人 練馬区産業振興公社
練馬ビジネスサポートセンター
https://www.nerima-idc.or.jp/bsc/
練馬区練馬1-17-1 Coconeri 4階
(練馬駅中央北口から徒歩1分)
TEL 03-6757-2020 FAX 03-6757-1014
営業時間：平日9時～17時(土・日・祝休日と年末年始休業)



目次

- 1面、2面・・・年間販促カレンダーの作り方
- 3面・・・デザイン講座 配色編
- 4面・・・練馬区の起業家インタビュー

動画やWEB限定記事を公開中!
neri-madeオンラインもチェック!



制作：エコレボ編集部

neri-made

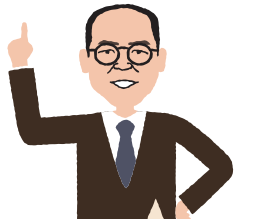


読者アンケート実施中!
紙面のご感想や掲載希望テーマなど、neri-madeに関するアンケートにご協力ください。



いつやる?なにやる?どうやる??

年間販促カレンダーの作り方



中小企業診断士 /
グラフィックデザイナー
三谷 誠一 先生

毎月の販促が、行き当たりばったりになっていませんか?
年間販促カレンダーを作って、あなたのお店も販促上手を目指しましょう。

やるのがいつもその場しのぎになってしまいます。計画的な準備をしていきたいです。
居酒屋店長

販促の効果的なタイミングが知りたいです。
美容サロンオーナー

販促がマンネリ化…。割引キャンペーン以外にも自分の店に合ったイベントを考えたいです。
接骨院院長

限られた経費をどう有効に配分したら良いか困っています。
塾経営者

年間イベントをピックアップ!

販促カレンダーを作るメリット

世の中の変化を先取り!

季節に合わせた販促を計画できます
消費者は季節感を大切にしています。特に、生活関連のビジネスでは、四季折々のシーンに合わせた販促を行うことで、消費者の購買意欲を高めることができます。年間を通じた様々なイベントを、カレンダーで一目でわかるようにしておくと、販促アイデアを考えるのに役立ちます。

余裕を持って準備を進めることができます
販促がうまくいかない原因のひとつに「準備不足」があります。販促は季節を先取りした仕掛けが重要なため、真冬の時期に夏の販促を考えるなど、準備期間を見越した早めの動きが必要です。事前に1年分の計画を立てておくと、いつから準備を始めれば良いのかが見えるようになります。

次ページで作り方を解説します

なるほど! さぼとくん

一緒に考えるぼ

第3回「年間販促計画は大事」

年も明けたし何か広告でも打つか〜。 新年キャンペーン? 成人式プラン?

今から考えても間に合わないな〜。

また今度にするか...

思い立った時ではもう遅いば!

お客様の気持ちが動く一歩前に行くことが大事ば!

隣のケーキ屋さん見てみるぼ!

わあ! さぼとくん!

えっ! もう春メニュー考えての? はい。

う...うまいぼ!

さぼとくん、年間販促計画の立て方教えてください!

どうやって作るのか、三谷先生に聞いてみるぼ!

めちゃおいしいですね。これ。

※さぼとくんはネリサボの公式キャラクターです。

季節に合った販促の工夫を教えてください!

事業者さんに聞きました!

わだばん
季節やシーズンの食材を積極的に使い、商品に変化を演出!
サンタのパンや干支、鯉のぼりのパンなど子供に大人気!
定番商品以外にも、イベントや季節を感じられるパンを提供し、ファンを増やす努力をしています。
店主 和田真雄さん

Workshop SOLE(ソール)
SNSを積極的に活用し季節に合わせて商品や修理写真を投稿!
夏前にサンダル、旅行シーズンに合わせたキャリーケースなどの修理写真をInstagramに投稿しています。
一工夫で検索ヒット率UP!
店主 井口栄洋さん

わだばん
練馬区春日町3-3-2 春日町アパート2号棟102
電話:03-5848-3699 営業:9:00~19:00
定休日:日曜日・月曜日

Workshop SOLE(ソール)
練馬区下石神井4-13-8 電話:03-5393-5177
営業:10:00~19:00(休憩13:00~14:00)
定休日:月曜日

練馬区 Information

学生が作る! PR動画であなたのビジネスを発信!

練馬区では、令和7年度から日本大学芸術学部と連携し、自社のサービスや店舗等の魅力を伝える動画を制作し、制作費の一部を補助する事業を開始します。ぜひ申し込みください。

支援内容
①最大75万円の補助金交付(補助率3/4)
②企画から発信をネリサボの専門家が伴走支援

募集事業者 > 区内事業者4者
申込期限 > 1月31日(金)まで
申込方法 > 右のQRコードから申込ができます。
問合せ > 練馬区経済課中小企業振興係 03-5984-1483

詳細や申込はこちら

練馬区 Information

令和6年度 練馬ビジネスチャンス交流会

11月の「新規ビジネス」に引き続き、2月は「区内農産物の活用」をテーマに開催します。ビジネスチャンス拡大の絶好の場ですので、ぜひ申し込みください。

参加費 無料

定員 > 30事業者程度
日時 > 2月21日(金) 午後2時~4時(2時間程度)
会場 > 練馬区立区民・産業プラザ Coconeriホール(Coconeri3階)
内容 > グループ交流や個別交流など
申込方法 > 12月21日に練馬区ホームページに掲載します。
申込期間 > 12月21日(土)から1月27日(月)まで
その他 > 詳細は、12月21日(土)から 練馬区ホームページに掲載します。
問合せ > 練馬区経済課中小企業振興係 03-5984-1483

実際に

年間

販

促

カレンダー

を作ってみよう



1月に作り始めるなら
3か月後の4月スタートの
カレンダーがおすすぼ。

1 年間行事を書き出す

最初に12か月分の表を作り、年間行事を書き出してみましょう。祝祭日や大型連休をはじめ、右に挙げたような季節イベント、お祭り・花火大会などの地域の催しを幅広くリストアップしてカレンダーに記入します。



<季節イベント(例)>

- 4月 新年度、新学期、花見
- 5月 ゴールデンウィーク、母の日
- 6月 梅雨、父の日
- 7月 七夕、海の日
- 8月 お盆、夏休み、帰省
- 9月 秋の始まり、敬老の日
- 10月 ハロウィン、秋祭り
- 11月 紅葉シーズン
- 12月 クリスマス、年末
- 1月 新年、初売り、成人の日
- 2月 バレンタインデー
- 3月 ホワイトデー、ひな祭り、卒業シーズン

2 消費者の行動を書き出す

つぎに、消費者の行動や意識の変化を書き加えます。季節ごとに商品を入れ替える場合はあわせて記入します。

たとえば、4月は新生活に合わせて引っ越しが多くなるため、生活用品の購入機会が増えるでしょう。気持ちのうえでは、新しい物事に挑戦したくなる時期です。ファッション関連では、洋服、小物、ヘアスタイルなどにもチャンスが広がります。また、新しい趣味やスポーツの入門者が増えることも期待できますので、新規顧客の取り込みを狙った販促を打つのに最適な時期といえるでしょう。



3 販促キャンペーンを企画する

季節のイベントや消費者の行動が把握できたら、次に販促のテーマを決めましょう。「新生活に便利なグッズフェア(小売店)」「春のイメージチェンジ応援キャンペーン(美容・ファッション業)」など、自社の商品・サービスと消費者の行動との接点を切り口にするとよいでしょう。

商品・サービスで季節感を出せない場合でも、季節感のあるキーワードを使うだけで印象が変わります。

たとえば「新生活に乾杯セット(飲食店)」などが考えられますね。販促テーマが決まったら、販促方法も考えておきます。SNSやチラシ、ポスターなど具体的なツール名や、クーポン配布、無料体験などのアイデアを書いておくといくでしょう。

■ 販促ツールはミックスして使おう!

販促ツールは、ひとつだけでなく複数のものを組み合わせるよう計画しましょう。一人の消費者にいろんなところで接触することで、販促効果が高まります。

- たとえば...
- チラシ+Instagramで告知
- 割引クーポンで来店促進
- LINE友達登録
- ショップカードでリピーターに繋げる
- 口コミを依頼して新規集客に繋げる



4 準備期間を記入する

販促キャンペーンの内容が決まったら、カレンダーに準備期間を記入しましょう。余裕を持って販促を行うためには、実施する前月までに準備を完了しておくのがよいでしょう。そのためには、遅くとも3か月前から着手したいところです。準備期間を記入することで、前もって進めやすくなります。販促テーマを決めたら、どの販促ツールをなんの目的で使うのかについても具体的に計画しましょう。

去年間に合わなくてできなかった企画、今年はやろう!



そうか! もう3か月前だ!

まとめ

一度作った販促カレンダーは、少し手直すことで翌年も使えます。成果が出た販促キャンペーンは、翌年も確実に実施できるようにしましょう。また、成果が出なかったキャンペーンは、問題点をしっかり検証して、次のチャンスに向けて改善しておきましょう!

去年の経験を活かして今年をもっと集客につなげよう!



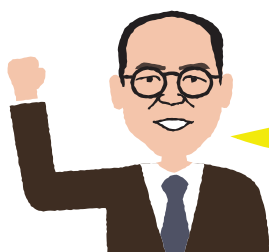
おー!!



販促計画を立てたら、販促物を準備しましょう! 深掘り! 次ページで解説
基本的な知識をおさえておくと、チラシやポスター等の作成時に役に立ちます。

練馬ビジネスサポートセンター
03-6757-2020
月曜~金曜 9:00~17:00

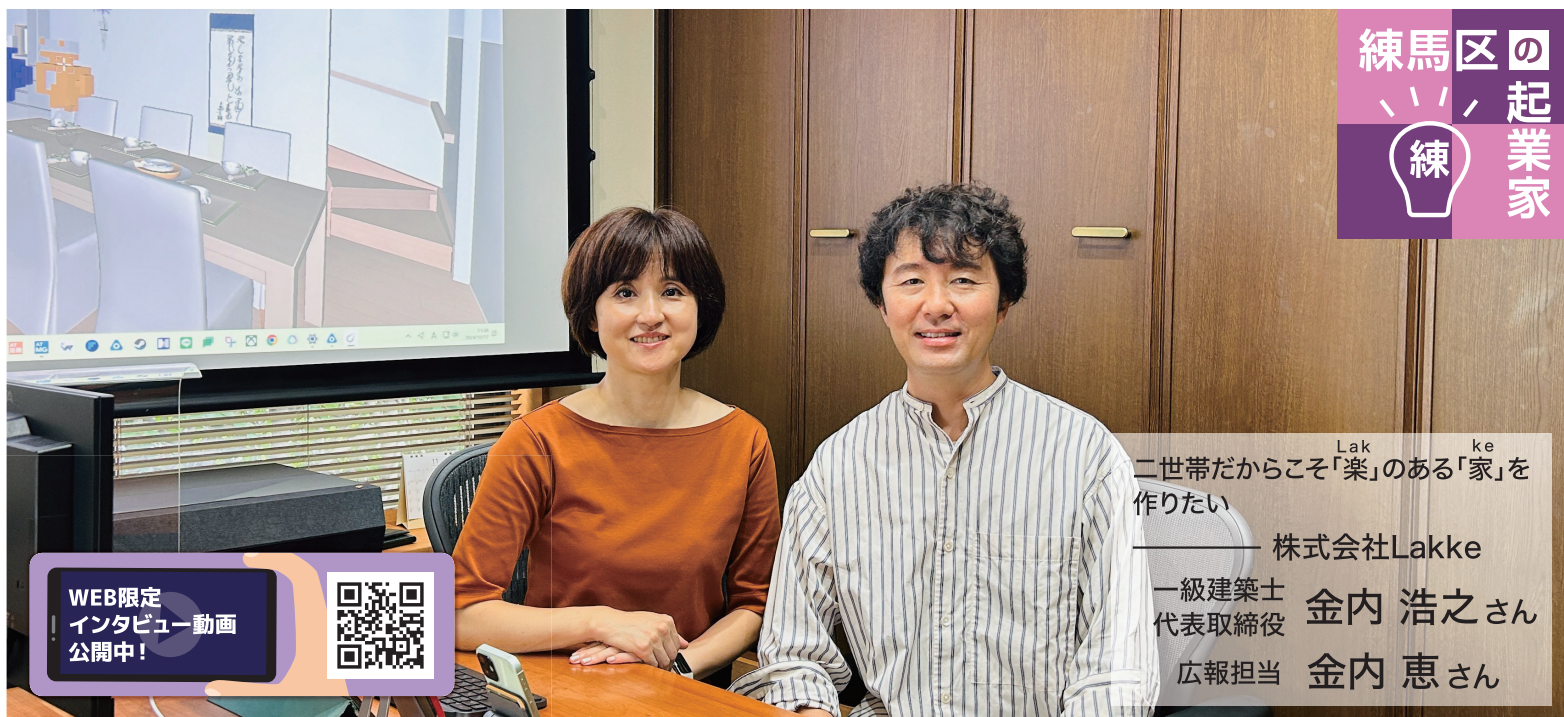
あわせて読みたい! 季節需要の力を活かした、EC売上アップの秘訣!
WEB限定トピック



年間販促計画について相談したい方は
ネリサポの販路拡大相談(水曜9時~17時)をご活用ください!

何度でも無料です

練馬区 起業家



二世帯だからこそ「楽」のある「家」を作りたい
株式会社Lakke
一級建築士 代表取締役 **金内 浩之さん**
広報担当 **金内 恵さん**

WEB限定
インタビュー動画
公開中!



二世帯住宅、リノベーション 専門の住宅設計事務所

開業当時、数ある設計事務所の中で、Lakke(ラッケ)の特徴をどのように打ち出そうかと考え、私自身が妻の両親と同居している二世帯生活の実体験に基づいた提案と、専門性が最も求められる「リノベーション」をコンセプトにしよう決めました。同業他社ほど二世帯住宅の取り扱いをしていません。そのなかで、自らのリアルな同居体験を生かし、依頼主のお悩みを上手く解決に導くのが当社ならではの強みです。

はじめは、二世帯住宅に特化し、ターゲットを絞ることは怖くも感じましたが、10年以上この形で続けてきて二世帯住宅を考えているのでLakkeに「ご相談いただくことが着実に増えてきました。私たちのコンセプトがお客様の共感を得られていると実感でき、嬉しく思います。」

伝わりやすい言葉を創る

私は「サザエさん」の例えで自分のことを「マスオ建築士」と名乗っています(笑)。妻の家族と同居するマスオさんとしての経験と、「一級建築士」という肩書をお客様に親しみを持ってもらえてもらえればと思います。

Lakkeという会社名も「同居生活で家族の誰かが我慢するんじゃないかって、みんながそれぞれ楽しく暮らせる家を作れるんだよ」という自分たちの想いが伝わるようにと、名付けました。ネーミングなどの言葉づくりは夫婦二人で創意工夫しています。

今の二世帯住宅のカたち

昔ながらの同居は「サザエさん」のお家のように、すべてのことを共有して家族一緒に暮らすスタイルでした。しかし今は本当にいろんなスタイルがあります。例えば、お母様の一人暮らしが心配だから40代独身のお子さんが一緒に住むようになるとか、おじいちゃんやおばあちゃんとお孫さんが一緒に住むとか。「二世帯」と一括りにされがちですが、実は多種多様で、それぞれに合うス



二世帯住宅に住んでいても、やはり自分だけのスペースは必要だと思っいるので、それを何らかの形で確保するようにご提案をしています。広さの問題ではなく、自分だけの空間があるかが重要ですね。私自身も家の中に自分だけの場所を持っています。

楽しい二世帯同居の家づくり

二世帯住宅づくりの専門家として一番大事にしているのは、お客様との対話に重きを置き、それぞれがどのように暮らしたいのかという考えの擦り合わせを「仲人」することです。打ち合わせの時間は他の設計事務所と比べてもかなり多いかもしれません。

例えば二世帯の場合であれば「夫婦との打ち合わせで解決できることも二世帯となると、間取り、資金面、どこまで共同にするのか等、確認する要素が増えます。親世帯、子世帯で互いに言いにくいこともあるので、別々に打ち合わせの機会を設けるなど、家族全員の意見を満遍なく吸い上げられるように心がけています。」両親を心配するお子さんの気持ちなども第三者として伝えていきます。そういったところにも私たちの存在意義があると感じますね。

また、住み始めた後に家族構成や暮らし方が変わることもあるので、それを見据えて数十年後の話なども事前にお伝えして、幅を持って設計をするように心がけています。10年、20年と一緒に住むわけですから、皆さんやはり不安はあると思います。Lakkeとしてはそこをサポートしていきたいと思っています。

オリジナルコンテンツで、 二世帯住宅を考えるきっかけ を提供

ホームページにある「二世帯診断サービ」は、どういう暮らし方をしたいかをYES/NOで答えていき、タイプを診断するコンテンツです。「一緒に暮らしながらも、自分だけの専用空間を重視したい」という「ネコタイプ」(部分分離型)など、動物になぞらえて7種類の同居タイプを診断します。質問内容も含めて、文章は全て私たち自身で話し合いながら作りました。

他にも「二世帯クエスト」というコンテンツは、二世帯ならではの困りごと(「ベトナムモンスター」を退治しよう!)というストーリーで、VRスコープを使って室内を移動しながら、二世帯トラブルの事例を楽しく知っていたり、できるように作りました。

二世帯住宅の相談というのは「家族のなかでも切り出しにくい話題かと思えます。親しみやすいコンテンツを提供することで、ご家族で価値観の違いなどを話し合えるきっかけにしたいだけという思いがあります。予算と時間が許せば、今後も色々なコンテンツを作りたいですね。

同居している家族がそれぞれ 輝く人生のお手伝いを

私達は常に、「二世帯に住んでいる家族全員がそれぞれ自分らしく人生を楽しんで欲しい」と想っています。

同居のリアルを知っているマスオ建築士として、これからも二世帯住宅に住む方たちの生活が、より豊かになるお手伝いをさせて頂ければと思っています。



毎月無料相談会開催中!

株式会社 Lakke
練馬区旭町2-24-35
TEL:03-3930-8839
受付:10時~18時



経営者セミナー

2度の成功経験者が語る!

会場/オンラインライブ
お選びいただけます

クラウドファンディング 成功のセオリー

日時 > 1月23日(木) 19:00~21:00

参加方法 > **会場** 練馬区立区民・産業プラザ 研修室1 (Coconeri3階)
オンライン Zoom配信形式

対象 > 事業者・創業予定者 定員 > 各30名(申込順)

参加費 > 500円(税込) 締切 > 1月15日(水)

申込受付中

経営者セミナー

後継者が考える
事業承継で
“受け継ぐべきこと”
“変えるべきこと”

会場/オンラインライブ
お選びいただけます

日時 > 2月20日(木) 19:00~21:00

参加方法 > **会場** 練馬区立区民・産業プラザ 研修室1 (Coconeri3階)
オンライン Zoom配信形式

対象 > 事業者・創業予定者 定員 > 各30名(申込順)

参加費 > 500円(税込) 締切 > 2月12日(水)

1/21(火)より受付開始

ねりさぽビジネスラボ
NERI-SAPO BUSINESS LABO

夢を持って頑張る事業者を全力で応援します!

ねりサポと事業者様との身近なコミュニケーションツールとして **リニューアル!**

- ✓ 経営ミニコラム
- ✓ オンラインセミナー
- ✓ ねりまPRチャンネル
- ✓ 景況情報
- ✓ 動画+WEB限定記事

NEW neri-made オンライン

いまずぐチェック!

毎月公開予定 中小企業診断士が巡る、練馬の街

2月下旬公開予定 キーワードから考える春の商品開発