



< 第22号 >

東杏印刷は医療現場を支える皆様・患者様にとっての快適な医療空間づくりをお手伝いします

発行所



TOKYO PRINTING CO., LTD.

東杏印刷株式会社

〒178-0063

東京都練馬区東大泉2-11-4

TEL 03-3923-1101(代)

FAX 03-3923-1109

あんずだより編集部

http://www.tokyp.co.jp

スマートフォン専用



あんずだよりのバックナンバーがご覧いただけます

今から『かかりつけ薬局』として伸ばす方法

薬局ダイレクトマーケティング 代表 大丸裕介 (REDAS代表取締役)

今月号は「ニッチNo.1薬局」戦略で本誌ではすっかりお馴染みのREDASリーダス、株式会社代表取締役大丸裕介氏の特集コラムを掲載いたします。今回は薬局経営の強い基盤となる重要な「かかりつけ薬局」としてのステップアップ方法を「紹介する」とともに、本文中でもステップアップのヒントとなっている健康茶のプレゼンにも「用意して頂いております。是非参考にして頂くとともに、美味しい「一杯の健康茶」を是非お試し下さい。」

かかりつけ薬局への第一歩は、「森よりも木を見ること」

みなさん、こんにちは。薬局経営コンサルタントの大丸裕介です。今回は「かかりつけ薬局」の初級者を対象とした、ステップアップ方法を紹介させて頂きます。

大きな投資は必要ありません。そして1日あれば変更可能です。成果は1ヶ月後には現れます。ただし上っ面で取り組んでもなかなかうまくいきません。ただひとつ絶対に必要なこと、それは「かかりつけ薬局」としてお客様と正面から向き合おうというブレない意志が前提にあることです。

区意を決して参入してみても、苦しいばかりで光明は見えず……。そんな状況ではないでしょうか。しかしここは考えもの。どの業種だって産業だって、苦しい状況に限って、そこで強い基盤を築き着実に成長している会社はあります。

ここで参考になる考え方として、通信販売で脚光を浴びたダイレクトマーケティングという手法があります。その名の通り「企業と消費者が直接コミュニケーションを交わすなかで確立させる販売手法」。皆さんからは「そんなこと、うちの毎日やっているよ!」と突っ込みの音が聞こえてきそうですが、本当にそうでしょうか? やっているつもりではないでしょうか。『木を見て森を見ず』という言葉は、事物の末梢の部分にこだわりすぎて、本質や全体をとらえられないこととして、良くない例えとして使われますが、ダイレクトマーケティングではその逆です。『徹底的に目の前の木を見て、知って、向き合う』です。薬局のみならずには、あえて今だからこそ、森よりも「木」を見つめてみてほしいのです。

特にここ最近、木が弱っていることに気付かず、それどころか、隣の森が青々と羨ましく見えてしまつものだから、中途半端なまま参入して痛い目にあってある薬局を多く見受けられます。こうなつてしまつては、何をやるにもうまくいけなくなつてしまいます。



大丸裕介氏プロフィール

REDAS株式会社(リーダス)代表取締役 大丸裕介 1976年11月6日生まれ。健康通販「コンサル」として実績を積み、現在はダイレクトマーケティングのノウハウを薬局の経営改善に特化。全国の中小薬局を対象とした「実力薬局100選の運営」や「ライベイトブランドの開発」(薬局集客ノウハウの提供)などを行っている。なかでも特に注力しているのは、健康茶を活用した「かかりつけ薬局」の普及活動。真のかかりつけ薬局が増えることが、幸せな「健康長寿・日本」の要であると信じて邁進中。

あんず便りの読者様へ

今年の10月に発売されたばかりの『薬局限定・健康茶』を、先着で100社様に2箱ずつプレゼントさせていただきます。お早目に東杏印刷またはREDASまでお問い合わせください。

お問い合わせ REDAS株式会社 TEL: 03-5368-3022 E-MAIL: b100@redas.co.jp 東杏印刷株式会社 TEL: 0120-119-062 FAX: 0120-172-113



をお教えします。実はそれが「美味しい一杯の健康茶」なのです。これだけで何かが変わり始めます。今日からでも実践できます。来店されたお客様に推奨ということではなく、心からのおもてなしと、いたわりの気持ちで、美味しく、健康的なお茶を、一杯だけさしあげてください。1ヶ月続ければ、数字の変化がでます。

患者さんに癒しの空間を提供したいというのは、近年当社が目指すテーマでもあり、そういった商品にも最近注力を入れています。

今回は「驚きと感動!遊戯心」を伝えるデザインギフトが「に」をテーマに日本国内はもちろん、海外各国からも出展、その数は2400社にもなり、各ブース、思考を凝らしたアイテムが並び、その幅の広さはおそろしく日本一だと思います。

いつも「あんずだより」を愛読いただきありがとうございます。また、日頃から当社商品・製品をお買い求め頂き深く感謝いたします。

9月3日(水)5日(金)の3日間、東京ビックサイトに「ギフト・ショー」が開催されました。ご存じない方もいるかもしれませんが「ギフト・ショー」とは、その名の通り、自分で使っても喜ばれる趣味的要素の高い雑貨商品と一緒に集めた展示会のことです。



商品に対しての作り手の熱意と良い意味での遊戯心、常に人に驚きと感動を与えようとする気持ちと自信をひしひしと感じ、私たちが東杏印刷も日々皆様へ驚きと感動を「ギフト(贈り物)」としてお届けできる企業を目指してまいりますので、今後ともよろしくお願ひ申し上げます。

その後は、日常生活を楽しくさせてくれる「日用雑貨」、女性の来場者が多かった健康・美容をテーマにした化粧品、サプリメントを集めた「ビューティーヘルスケア商品」と続き、小児科の待合室にあつたら大人から子供まで楽しめるであろう「キャラクタークッズ」(ホビ(おもちゃ)用品)など、正直一日では見切れないほどでした。

「ギフトショー」で驚きと感動探し 営業部課長 笠島 隆

