



< 第54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.tokyo.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頂けます

Facebookで検索
 あんずだより



集客 客足ぐんぐん膨らむ！ 新発想・光るエア看板

フヨイ株式会社「エアサイネージ」ご紹介

施設・店舗の「外観」どのようにされていますか？「わいわい」看板は強く印象付ける「顔」。フォントの形や色合いが変わるだけでも、ガラリとイメージが変わりますよ。今回はアイデア溢れるSP(セールスプロモーション)ツールの数々を開発する「フヨイ株式会社」様に、30余年のノウハウに基づく効果的なプロモーションのポイントと、人の心を惹きつける最新型の看板についてお伺いします。



奇跡の「あんず丸」サイン

さて、こうした考えのもと開発される弊社オリジナルPOPなどのSPツールには、「動く」「しゃべる」「光る」「香る」など、五感に働きかけるための最新の技術とアイデアを結集した、自信のアイテムが揃っております。中でも「遠く」のステップで抜群の効果を発揮するツールとして好評を博しているのが、空気で膨らむエアPOPプランの「KUVIST」です。

基本形状を留意しており、1台からオリジナル形状も作成可能です。今回は、特別企画として東杏印刷様のオリジナルエアサイネージを作成させていただきました。



商品例その①(キャラクター)

弊社では市場調査・分析をはじめ、クリエイティブ、販売促進PR等のコミュニケーション活動をサポートする総合SPカンパニーです。ネットショップをはじめとして、売り方・買い方が多様化し、SNSなどの新たなコミュニケーション手法が日々生まれる昨今ですが、弊社は小売店頭こそ買物の楽しさが集約された空間だと考え、プロモーションサービスとプロダクトサービスの両面から、店舗の総合的なプロデュースを行っております。さて弊社では、顧客の動線を「遠く」「近く」「近接」の3ステップで考えております。

遠い場所から対象に気づかせ、できるだけ多くの顧客との接点を作り出す(気づき「ATTENTION」)。そしてさらに関心をもたせ興味をひく(関心「INTEREST」)。

周辺にある数多くの類似物の中から、対象を選ばせる理由(利便性や優位性)を顧客の視点に立って訴える(選択「CHOICE」)。

対象の詳細な情報を知らせ、顧客の心理に響くメッセージを訴求し、共感させ、行動を起こさせる原動力を作り出す(共感「SYMPATHY」)。

この「遠く」「近く」「近接」のステップに沿ってコミュニケーション設計を戦略的に構築することが、SPの効果をおよぼすためには欠かせません。

オリジナル形状の作成には、まずお客様からイメージ図をいただきます(デザインから当社で承ることも可能です)。これをもとに熟練の職人が立体形状の仕様を検討、何度か修正を加えて、最終形状を確定させます。東杏印刷様のデザインの場合、モチーフである「あんず丸」の丸みを、いかに空気の膨らみで表現するかがポイントでした。平面のイメージ図を立体的なエアPOPに変換する際には、空気注入時の扁平率が鍵を握ります。この扁平率の計算は熟練の職人だからこそできる技術です。また、右側の葉っぱは平面で見ると後ろに隠れていますが、立体化した場合、背面にどのような形に見えるかをイメージしながら調整を重ね、どの方向

向から見てもバランスよく見えるかたちになりました。そしてカラーはLED点灯時を基準に、印刷の色味を調整しており、「あんず丸」の「あんず色」もイメージ通りの発色で完成いたしました。



たノウハウから生まれるSPツールの効果を、貴院・貴局では是非ご実感ください。アイテム豊富な専用カタログをご用意しております。ご請求は東杏印刷まで、ぜひお気軽にお問い合わせください。



商品例その②(薬局)

夜でもしっかりと目立つ内照式看板としてはリースナブルに提供できるのも、エアサイネージの強み。屋内・屋外で使え、柔らかく安全なので、医療施設様・薬局様にぜひお勧めです。開発されたばかりということもあり、競合との差別化には最適です。



商品例その③(歯科)

「エアサイネージ」のような最新型の看板のみならず、弊社では、こういったお悩みを解決する看板・サインを幅広く取り扱っております。ご予算・ご要望に応じたご提案で、看板をよりインパクトあるメッセージツールとしてご利用いただけるようになり、ご好評をいただいております。

- ・入口を目立たせた
- ・経費削減で看板照明にLEDを導入した
- ・窓ガラスを生かした看板を付けた
- ・誘導看板を探している
- ・営業時間の表記を変更したい
- ・室内の壁面サインを新たに設けたい

SALESMAN'S EYE セールスマンズアイ

外観と内観

第一営業部 営業一課 課長 柳田路正

フヨイ株式会社様の画期的なエア看板、いかがだったでしょうか。私が担当させていただいております病院様・薬局様からも、これまで看板について多数のお悩みをお寄せいただきました。

ただ、多くの方が、新規製作だけでなく、古くなったサインを一新されるケースも。見えやすいサインは、利用者様への思いやりにつながります。今一度「利用者様の目線」で貴院・貴局の看板やサインをご覧になってみてはいかがでしょうか。お悩みや気になる点がありましたら、些細なことでも是非お気軽に弊社までご相談ください。施設・店舗の「顔」づくりを全面的にサポートさせていただきます。

