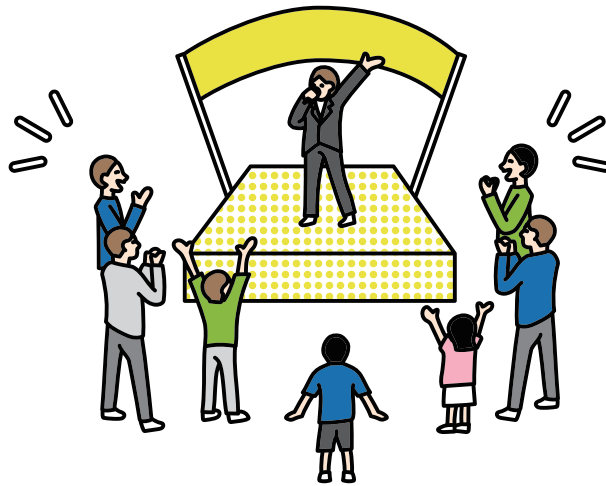


事例で学ぶ

# 石材店 商売繁盛ノウハウ BOOK





ノウハウ満載

## 石材店様の繁盛をお手伝い!

「お墓きわめびとの会」では、見込み客紹介や集客サポートといった様々な会員サービスを提供しています。割引サービスや抽選会など年会費以上の特典もご用意しておりますので、この機に新規ご加入や継続更新をご検討下さいませ。

詳しくはこちら



**お墓きわめびとの会**  
のご案内

\実質1万円以下/有料会員サービス

ご入会メリット	会員メニュー
<p><b>1</b> 年会費(5万円以上)のお得なサービス!! <small>※お墓きわめびとの会 年会費5万円以上のお得なサービス</small></p> <p><b>2</b> 貴店の宣伝・ご成約をサポートする制度があります。 <small>※お墓きわめびとの会 貴店様のご成約をサポートする制度</small></p> <p><b>3</b> お店のPRに役立つ各種ツールをご用意しております。 <small>※お墓きわめびとの会 貴店様のPRに役立つ各種ツール</small></p>	<p><b>1</b> 会員店様限定4万円割引券の発行 <small>※お墓きわめびとの会 会員店様限定4万円割引券</small></p> <p><b>2</b> 抽選会で豪華賞品が当たる! <small>※お墓きわめびとの会 抽選会</small></p> <p><b>3</b> お近くの優良石材店として、会員店をPR</p> <p><b>4</b> 3つの入り口から見込み顧客を紹介</p> <p><b>5</b> 消費者へのご説明・PRをサポートする動画ツールの提供</p> <p><b>6</b> 会員店様限定のWEB相談会で特別価格の特別価格の石材をご案内</p>

お気軽にお問い合わせ下さい。エリア担当の営業員がお伺いします。

札幌営業所 TEL.011-671-2801  
FAX.011-671-2805

仙台営業所 TEL.022-288-8934  
FAX.022-287-2790

関東事業所 TEL.0296-58-5523  
FAX.0296-58-7381

静岡営業所 TEL.0545-64-1001  
FAX.0545-64-1005

金沢営業所 TEL.076-234-1244  
FAX.076-234-1285

富山出張所 TEL.076-425-8111  
FAX.076-425-8113

名古屋営業所 TEL.052-753-9961  
FAX.052-753-9962

大阪第1~3営業所 TEL.06-6788-9105  
FAX.06-6788-2040

九州営業所 TEL.0942-87-7100  
FAX.0942-85-9587

中四国事業所 TEL.086-905-0101  
岡山事務所 FAX.086-287-8990

中四国事業所 TEL.086-905-0101  
高松ショールーム FAX.087-887-6251

中国廈門事務所 TEL.0592-5048012  
FAX.0592-5048013



お店の集客

# CASE | 01



営業



追加サービス



コラボ(協力)企画



販売方法例

## 店内モニターでの宣伝や説明

### | Report

店内や展示場内にモニターを設置し、墓石工事の様子や自社の耐震施工の解説、またデザイン墓石のご紹介などをされるお店が増えてきました。

例えば、墓石工事編では、「基礎工事～石塔・外柵取り付け工事～完成」といった一連の工程を写真や動画で流しておられます。また墓石工事や耐震施工の様子だけでなく、追加彫刻やリフォーム工事、墓石クリーニングのビフォーアフターなども流しておられる石材店様もいらっしゃいます。

高性能のスマートフォンが普及し、誰もが簡単に動画撮影できる時代。確かにお客様への説明も、口頭より動画や写真の方がはるかにご理解いただきやすいと思います。

店内にこのようなモニターを用意しておけば、担当者が不在の時でもお客様への説明が可能になり、便利とのことでした。

その他にも、営業時間が終了した後は、モニターを店外に向けて置き直し、デザイン墓石の紹介やお店の案内を流しておられる石材店様もあります。

最近では、モニターの価格も安くなってきており、費用を掛けずに有効な宣伝や説明ができる方法だと思います。アイデア次第で使い道はどんどん広がるのではないのでしょうか。

弊社では店内モニターでご利用いただける動画コンテンツを多数ご用意しております。ご興味をお持ちの石材店様は、是非営業担当までお問い合わせ下さい。



・ customer attraction

# CASE | 02



お店の集客



営業



追加サービス



コラボ(協力)企画



販売方法例

## 墓石製品の永久保証書という 取り組み

### | Report

規模の大きくない石材店様にとって、金銭的な負担につながる恐れのある保証書発行はできれば避けて通りたいものだと思います。しかし、今の消費者は、はっきりと明示されていないもの、安心できないものは避ける傾向にあります。

添付した“墓石製品永久保証制度”は、代々地域に根差している石材店様にとって、従来の姿勢から外れることなく、競合店の提供する「保証書」に対抗しておられる一つの好事例だと思いますのでご紹介いたします。

保証書発行をためらってこられた石材店様に理由をお聞きすると、“下手に文書で出せば、逆にクレームが増える”“もともと地元で根付いて商売しているので逃げも隠れもしない”、“クレームがあれば何十年でも対応しているので保証書はなくても大丈夫”、というような回答が多く聞かれました。

この「墓石製品永久保証書」の内容は、これまで代々地域に根付いて商売されてきた石材店様が、昔から行ってきたアフターサービスを単に明文化しただけのものとも言えます。お客様から「おたくでは、どのような保証内容ですか」と尋ねられて、もしあやふやな説明や言い訳めいた返答をしたことがあったとすれば、これからは商談テーブルに置いてあるこの保証制度を指差し、「ご覧になって下さい。うちではこういうスタンスで商売をさせていただいています。ご安心下さい。」と言うだけでお客様の印象は大きく変わるでしょう。印刷業者に費用を掛けて保証書をお願いする必要もなく、注文ごとに保証書を用意する必要もありません、コストも手間も掛けることができない石材店様に合った方法のひとつではないでしょうか。





お店の集客



営業



追加サービス



コラボ(協力)企画



販売方法例

# CASE | 03



## お墓の引っ越し・リフォームについて

### | Report

年々増加しているお墓の引っ越し、リフォーム。新規建墓以外の石工事に着目し、特にリフォーム工事などの受注では地域一番店という石材店様の取り組みのご紹介です。

この石材店様では、リフォーム工事の受注割合が年々増えてきていて、売上に対する貢献も大きくなってきているとのことでした。

確かに、週に1~2度はこの石材店様の工場を拝見していますが、工場の各機械はいつもフル稼働でリフォームに伴う墓石や外柵修理の仕事をされています。中には、リフォームで100万円近いご注文をいただくようなケースもあるそうです。

また、改葬やお墓の引っ越しに関するご相談も年々増加してきているとのこと、弊社に移転先の協力石材店様の紹介のご依頼をいただく機会も増えてきています。

このように、競合店があまり熱心でない分野で、しっかりと売上や利益を確保されている石材店様もあります。新規建墓の仕事が減少する中、今後の石材店経営を考える上で、ご相談の間口を広げた宣伝や対応は参考になる部分があるのではないかと思います。ご紹介させていただきました。

弊社では石材店様からのご依頼を受け、右のようなサービス案内ポスターもご用意しました。

ご興味をお持ちの石材店様は、是非営業担当までお問い合わせ下さい。



Additional services



## 地震後の補修・リフォーム対応

### Report

私が担当するエリアでは、墓石の中台に組み合わせ（パッカー）加工の中台を採用されている石材店様が多くいらっしゃいます。近年はボンド施工される石材店様が大半ですが、ボンドの普及以前の古いお墓はモルタル施工が中心でした。

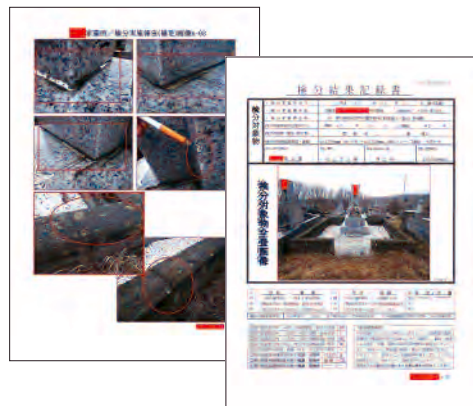
古いお墓は、大きな地震などがあるとどうしてもモルタルの縁が切れたり、傾いたりといった被害が出易くなります。そのため、被災後は出入りの寺院墓地などで檀家様向けの「お墓の修理相談窓口」を設け、補修工事に対応されている石材店様もあります。

一箇所の寺院墓地で、お誘いあわせの上で補修の申込みをいただくと、通常価格よりもお安くお受けすることができ、お客様にも喜んでいただけたそうです。

近年、新しくお墓を建てられるお客様は少なくなっていますが、この石材店様は、「視点を変えれば石材工事の仕事はまだたくさんある」とおっしゃいます。

震災後に限らず、長年地域に密着して石材業を営んでこられた石材店様は、地域の墓地や寺院墓地で長い年月の中で仕事をさせていただいたお墓の状態チェックをされてみてはいかがでしょうか。

補修や修理のお話から建て替えのお話に発展するかもしれません。





お店の集客



営業



追加サービス



コラボ(協力)企画



販売方法例

# CASE | 05



## 新規建墓のお客様への 無料アフターサービス

### | Report

新しく墓石を建立いただいたお客様へのアフターサービスとして「墓石の清掃サービス」を提供されている石材店様の取り組みをご紹介します。

具体的なサービスの内容としては、建立後3年間、春のお彼岸前とお盆前の年2回、墓地の簡単な清掃と墓石の汚れや状態のチェックを行い、結果を葉書でご連絡するというようなものです。建墓いただいた後も定期的に関係性を持つようにしているそうです。

また、オリジナルの扉式香炉をご注文いただいたお客様には、清掃後、扉内部に掃除した旨を記した名刺とお線香を置くサービスも行っております。

扉がある事によりお線香が汚れずに済むため、お墓参りに来たお客様も喜んでくれているとの事です。

また、別の石材店様では年会費を決めて墓石クリーニングを提供されているところもあります。

お墓を建てていただいたあとのお付き合いこそ大切とお考えの石材店様ならではのサービスだと思いました。



Additional services



お店の集客



営業



追加サービス



コラボ(協力)企画



販売方法例

# CASE | 06



## リフォーム工事のチラシ広告

### | Report

近年の大幅な建墓需要の減少を受け、新たな石材事業分野の開拓は石材店経営の大きな課題となっています。その様な中、これまでの新規建墓の中心の石材店経営ではなく、リフォーム工事に注力される石材店様が増えてきました。

折込広告やポスティングのチラシも新規建墓に加えリフォーム工事のPRを強化し、リフォームをきっかけにご相談やお問い合わせの獲得に努めておられます。

実際、「花立を新しくして欲しい」、「線香立てを追加して欲しい」などの小さなご相談もありますが、こうしたお話をきっかけに、お客様との新しい出会いを増やすことで、新しいお墓の受注にも繋がるケースもあるようです。

また、ある石材店様ではリフォーム広告の裏面に人気のデザイン墓石を金額を明示して、幅広いラインナップで掲載することで、新規建墓のご相談やお問い合わせをいただきやすい環境を作っておられます。

日本石材センター株式会社では、こういった広告のフォーマットをご用意し、石材店様のチラシ製作のご依頼にも対応しております。是非、ご相談下さい。

• Example of sales method •

