

ハイングラフィックニュース

Vol.10 9²⁰⁰⁹月号

今月のコラム

こんにちは、ハイングラフィックの小林です。夏の疲れもたまり、何かと体調を崩しがちな季節ですね。

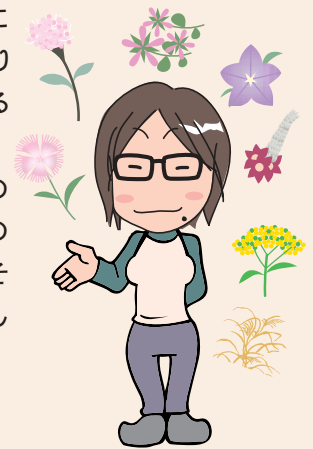
病気といえば、春の七草を入れた「七草粥」は一月七日に食べると万病を防ぐとされることで有名ですが、秋にも「七草」があることをご存じでしょうか？

もっともこちらは春の七草とは違って食用ではなく鑑賞用で、短歌などの季語として登場するものなのだそう。ちなみにその7種とは女郎花(おみなえし)、尾花(ススキ)、桔梗、撫子、藤袴、葛、萩となっています。

七草の由来を調べると、春の七草は薬膳料理として国内外にたくさんの言い伝えがあるのですが、秋の七

草については山上憶良が詠んだ句からきているのだとか。

お正月に七草粥を食べたにも関わらず、この季節の変わり目にちょっと体調を崩している人もいらっしゃるかもしれません。そんな時は無理をせず、秋の七草を眺め心を休めてみるのもよいのではないのでしょうか。それでは今月もよろしくお願いします。



地元
再発見

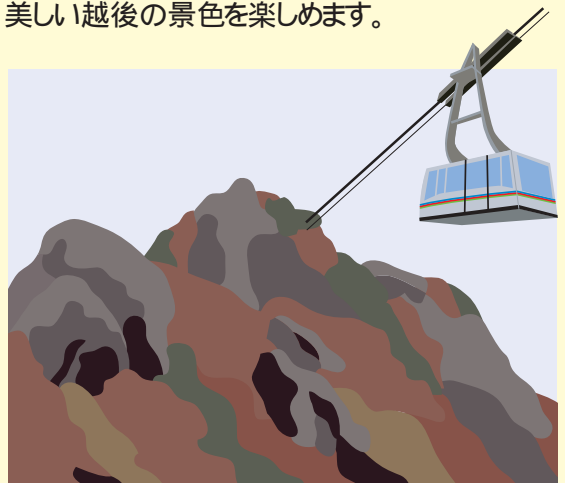
新潟といえば!

ドラマ天地人ではいよいよ越後をあとに、会津へと移封となってしまいました。その際、直江兼続と上杉景勝が最後に越後を惜しむ場所として描かれたのが八海山でした。

ドラマのオープニングで狭い山頂での立ち姿を空撮した画が印象的ですが、見たとおり八海山はかなり険しい岩山で、山道では垂直に近い崖を鎖を伝って渡るような箇所が連続しています。古くから霊山として崇められており現在でも修験者たちの訪れる場所です。

岩山登山は初心者にはかなり危険ですが、八海山ロープウェイを使えば誰でも気軽に山頂ま

で移動することができます。快晴の日には山頂展望台から日本海、佐渡島までが望め、360°の美しい越後の景色を楽しめます。



ハイングラフィックの社員紹介

親子で少年野球楽しんでます!

「当社に欲しい」とお客様から冗談を言われるくらい、社外からも社内からも信頼の厚い小林さんですが、仕事以外ではどんな顔を持っているのか、インタビューしてご紹介いたします。

「今、仕事以外で生活のメインになっているのは、小学5年生の息子が所属している少年野球チームです。」とのこと。

そもそも2年前、息子の洸太くんが少年野球チームに入団した際、すぐに辞めてしまうのではないかと心配になり、毎週遠くから練習を見学していたのだそうです。

それを見たチームの指導者から、一緒にコーチをして欲しいと声をかけられ、それ以来、毎週土日の午前中は



子供さんたちと共に体を動かしています。

今の時期、炎天下での練習ではさぞかし疲れるのではと思うのですが、小林さん曰く「体は疲れるけれど、

気分がリフレッシュするので、とてもいいのです。」ということ。

春から連敗していたチームが8月になって初めて勝利し、親子でとても喜んでしているとニコニコ話してくれました。

小林さんにはもう1人小学2年生になる寧々ちゃんという娘さんもいるのですが、「たまに私の肩を叩いたり、マッサージしてくれたりするんです」と話してくれた小林さんの顔は・・・ご想像にお任せします。

「今は息子ほどには娘をかまってるのが気がかりなので、オフシーズンになったら、家族4人でどこかへ出かけたいと思っています。」と言う小林さん。インタビューを終えた後までもほのぼのとした余韻が残っていました。



営業部 小林浩一さん

これは使える!
販促商材
コーナー

ダイレクトメールの開封率アップに!

紙+フィルム封筒



表面に紙、裏面に透明フィルムを使用しています。

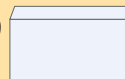
中身が見えるので、通常のものに比べ開封率が高く企業・店舗の宣伝ツールにおすすめです。



長3型封筒 名入れ1色刷り
120mm×235mm
2,000枚×@15 = **¥30,000**



洋O型封筒 名入れ1色刷り
235mm×120mm
2,000枚×@16 = **¥32,000**



別寸などご利用に合わせたサイズなどもお気軽にご相談ください。

ホームページを使った売上アップコーナー

こちらのコーナーでは、毎月、ホームページを使った売り上げアップの方法や考え方についてご紹介していきます。



今月のホームページノウハウ ▶▶▶

サイトのアクセス解析方法

今回は、運営中のサイトがどのくらいの反応を得ているかを確認する、アクセス解析についてお話しします。以前にもアクセス解析についてはこのコーナーで設置方法をお話しましたが、今回はその続きとしまして、具体的な解析項目とその利用方法についてです。

解析タグをサイトに埋め込んだものの、何をどう分析すればよいのかわからない、という意見がよく聞かれます。ただ漠然とカウント数を数えるだけでは、「なんとなく」増えた・減ったと思うだけで、そこからビジネスのための方策につなげることができません。

最近のアクセス解析ツールは有料・無料を問わずかなり詳細な分析が可能ですが、複雑な機能を全て使いこなそうとする前にまず、基本的な項目からマスターしていくのがよいでしょう。

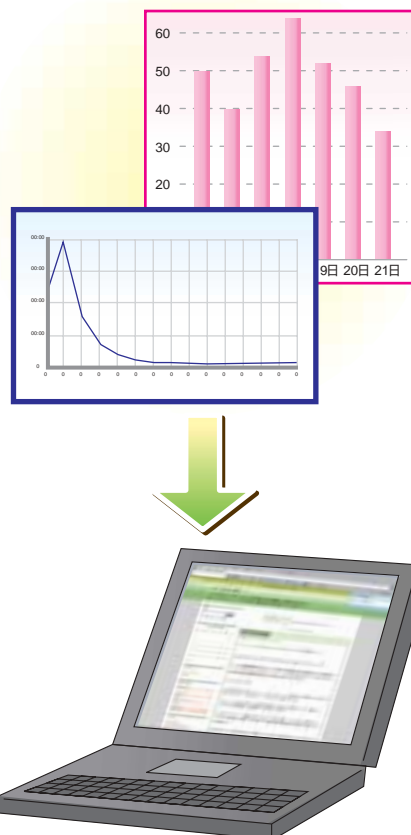
基本的な項目はいくつかありますが、まずサイトのアクセス数(ページビュー・訪問者数)をきちんと把握することです。

例えばアクセス数が一日3000訪問者数が100というサイトの場合、単純計算で1人が30ページを見たということになります。

これが運営しているうち、アクセス数は変わらず訪問者数が300と変化した場合、訪問者の呼び込みには成功したものの、サイトの内容はよく見られなくなったということになります。

サイト内容と呼び込むための方法が本当にマッチしたものであったか、またはサイト内の移動の仕方に使いにくい部分がなかったか、問題点を洗い出して対応していくことで、より多くの人に求められるサイトとなることができます。

インターネットでは店舗販売のように訪れたお客様の様子を直接見ることができないため、改善点を見つけるのはなかなか難しいことです。常にアンテナを張り、細かい点を修正していくことが、サイトの運営では重要となります。



タイムカプセル お店屋さん

昭和30年代の商店は、子供の大好きなお菓子屋さんにしても、今のようにカラフルな店頭ではなく、とても地味な店構えでした。パッケージに入っている商品はほんのわずかで(グリコやドロップスくらいしか記憶におぼれません)、お菓子屋さんというのはどこもみな量り売りをしていました。

木枠にガラスのはまったショーケースの中に、おせんべいやかりんとうなど、これまた地味な色彩のお菓子が並んでいました。「おせんべいを何枚」「ビスケットを何グラム」と注文するのですが、お菓子屋さんのおじさんやおばあさんは、当たり前のように指先をなめて紙の袋を1枚とり、さらに「フツ!!」と息を吹き込んで袋の口を開け、小さなスコップでお菓子を袋に入れていたものでした。

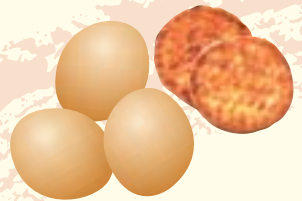
今では考えられない光景ですが、そんなことは誰も問題にしない時代でした。

肉屋さんだって、注文すると経木(木材を紙のよう

に薄く削ったもの)をクルッと円錐形に丸め、手掴みでお肉を入れていました。

また、卵はもみ殻の入りの箱に入って、とり肉屋さんで売られていました。(鶏肉はとり肉屋さん、牛・豚肉は肉屋さんと肉類も分けて売られているケースが多かったように思います)「10個ください」と注文すると、おもむろに新聞紙を取り出し、紙の角に斜めに5個をきちんと並べ、その卵に新聞紙を1周まわした後、もう5個の卵を並べて、実にきれいにそしてしっかりと包んでくれたものでした。

店舗はどこもみな地味でしたが、手際よく包む手先を眺めたり、話を聞いたり、時にはおまけを貰ったりと、お店さんは子供にとっても魅力的な存在だった気がしています。



AMUSEMENT 今月のアミューズメント



編集
後記

遅れて来た猛暑の感がある、おかしな秋となりました。秋といえば芸術・食欲・スポーツなどがありますが、今年は例年より踏み込んだ「芸術」に触れてみたいとひそかに計画しています。

発行
ハイングラフィック ニュース 株式会社ハイングラフィック
〒950-2022 新潟市西区小針1-11-8

TEL:025-233-0321 FAX:025-233-0322

ハイングラフィック

検索

<http://www.haingraf.com>

