



☆今月号の内容☆

- (1) ネット小話【ファイル転送サービス】
- (2) ホームページ以外での集客【集客のアイデア 4】
- (3) お知らせ
- (4) 編集後記



(1) ネット小話【ファイル転送サービス】



前回でスマートフォンの話が終了し、今回から「お客様紹介コーナー」にするつもりでしたが、どうしてもファイル転送サービスについて書きたくなったので、予定変更します。

そもそも、メールに添付できるファイルは何メガまででしょうか？

今のところシステムの統一基準があるわけではなく、その人が使っているメールアドレスのプロバイダやサービスによってまちまちなのです。

企業のメールでは添付ファイルを **5MB** までに制限しているところが多いようです。**5MB** というサイズは、高画質のデジカメで撮った写真なら **2-3** 枚程度、図の多いパワーポイントや **PDF** なら **1** つで超えてしまう可能性もあります。

一般的なプロバイダーやフリーメールなら **20MB** 程度のところも沢山あります。もちろん制限がないところもあります。しかし、たとえ送信者が大丈夫でも受信者がダメな場合もありますし、受信者が自動転送を設定していたらそこでアウトになることもあります。

ここで大切なのは、システム的に大丈夫だから送ってもいい...ではないということです。受け取る側のことも考えなければいけません。

受け取る側のメール環境、パソコン環境は人それぞれです。最新のパソコンでハイスピードインターネットを使っている人もいれば、**10** 年前の遅いパソコンをモバイルで使っている人もいます。また、メールソフトやパソコンの容量も様々

です。

相手が（我々のように）ホームページ業者や印刷業者なら、通常は 10MB くらいなら問題ないと思いますが、一般の個人や会社なら、やはり 1-2MB を超える資料は添付しないのが最低限のマナーです。受け取る方も迷惑でしょう。

そこで便利なのはファイル転送サービスです。

例

<http://www.gigafile.nu/>

<http://firestorage.jp/>

<http://www.filesend.to/>

使い方は超簡単！

これらのホームページ上にファイルを選択するボタンがあるので、それを押し自分の PC 上にあるファイルを選択するだけで、そのファイルがセンターに転送されます。受取人のメールアドレスを指定しておけば、相手に通知が届き、その通知に書いてあるアドレスをクリックすればダウンロードできる仕組みです。やってみると、本当に超簡単です！

受け取る相手のことを考え、是非使ってみてください！

☆今度こそ、次号からは新しく「お客様紹介」のコーナーを作ります！



(2) ホームページ以外での集客【集客のアイデア 4】



先月号は年賀状やセールスの案内、クーポン券配布など郵便戦略について書きました。今月はイベントや交流会での営業についてです。

古典的に、もっとも基本的で初歩的な新規開拓営業と言えば、飛び込みセールス。住宅地やオフィス街を回り、1軒1軒ピンポンを押して営業に回る方法です。原始的であり、非効率ではありますが、営業力（と根性）は確実に付く方法です。新人営業マンのトレーニングには最適でしょう。

しかし 1-2 人しかいない会社で社長がそれをやるわけには行きません。

飛び込みに近い方法ですがはるかに効率的なのは、イベントや交流会に参加しての名刺交換です。

業界団体、地域団体、商工会議所、民間のイベント企画会社やコンサル会社など、色々なところが交流会を開催しています。異業種交流会や単なるお客様交流会ということもあるでしょう。

食事会や懇親会付きのセミナーも沢山あります。展示会なんて、毎日どこかでやっていますね。

無駄だと言わずに、そういうところに片っ端から行くのも営業なのです。いい点は、そういう場なら 9 割の方が好意的に名刺交換をしてくれます。簡単な話も聞いてもらえます。これが飛び込み営業なら 1 割以下でしょう。

もちろんその場で商談が成立することなんてありえませんが、百人も会えば、1 人は「実は探していた」とか、「友人が困っていた」という話もあるものです。たとえその場でなくても、後日連絡を頂く場合もあります。

「詳しくはホームページを見て！」と言っておけば、ホームページをちゃんと見てくれて連絡をくれる方もいます。

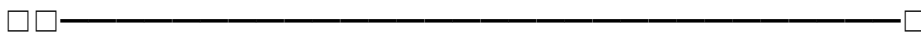
私自身、この営業で素晴らしいお客様と何人も出会っていますし、色々勉強になっています。他社で成功された方も沢山いらっしゃいます。

やる前から「どうせダメだ。」と言わずに、是非積極的に参加して、営業してみてください！

☆次号では集客のアイデア 5 と題して、集めた名刺の使い方について書く予定です。



(3) お知らせ



★★不要なメールアドレスについて★★

退職された方のメールアドレスなど、現在使っていないメールアドレスが残っていませんか？

そのまま放置しておくと、迷惑メールやウィルスメールがドンドンと蓄積されて、業務で使用しているメールに支障がでる可能性もあります。早めに削除されることをお勧めします。



(4) 編集後記



まだまだ残暑が続きそうです。

無理をせず、適度に休息をとり水分補給し、くれぐれも体調を崩さぬように、どうぞご自愛ください。

マハナコーポレーション 清水周一

\*\*\*\*\*

株式会社マハナコーポレーション

<http://www.mahanacorp.com/>

電話：03-4360-5648

お問合せ：info@mahanacorp.com

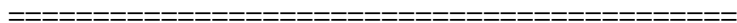
365 日必ず更新！格安ホームページ作成会社の日記：

<http://mahanacorp.jugem.jp/>

本メルマガ、バックナンバー集：

<http://www.mahanacorp.com/reference.html>

\*\*\*\*\*



※このメールマガジンは、マハナコーポレーションでホームページを作ってくださいお客様、管理契約をしてくださっているお客様を対象にお送りしています。本メールマガジンの配信中止を希望される方は、次までご一報ください。info@mahanacorp.com

※このメールマガジンは自動配信システムを使っていますが、このメールに返信することも可能です。また、その他、お問合せは下記までお願いします。

[info@mahanacorp.com](mailto:info@mahanacorp.com)

=====