

G-wipは事務所の強力な武器のひとつ。 操作でわからないところはまめに アックスさんに質問しています。

楠見・宮脇合同事務所 (和歌山県和歌山市)
土岐明子氏

私はメルマガの配信からオリジナル記事の制作進行、データベースの管理までG-wipにまつわるすべての業務を担当しています。はじめのうちは操作に慣れず、配信作業に時間がかかったものです。しかし、わからないところはまめにアックスさんに質問するようにして、徐々にコツをつかんでいきました。

メルマガの配信件数は300件前後です。顧問先をはじめ、名刺交換した方でメルマガ送付を了承してくれた方などに配信しています。

地域密着型だからこそ、 役立つ情報を伝えたい

オリジナル記事はスタッフ全員で当番制にしています。あらかじめスケジュールを皆に提示して、いつの号に何のテーマで書きたいのか希望をとるようにしています。「私が書きます」と自主的に言ってくれた記事は、進行がスムーズになるからです。

かつてはメルマガ配信時に担当者がお客様に「私が書いたメルマガが出ますので読んでください」と電話をかけたものです。しかし、地域柄もあって、年配の方はなかなかパソコンを使ってメルマガを読もうとはしません。なので、最近は「役に立つ情報を伝えよう」とメルマガを紙にプリントアウトして担当者が渡すようにしています。スタッフ本人の言葉によるメルマガは徐々に浸透し、お客様からも「メルマガ読んだよ」と

反応がくるようになりました。

また、オリジナル記事では「お客様紹介」も掲載しています。少しでもお客様のPRと売上アップに貢献できればと思っております。地元ではこのようなメルマガを配信している会計事務所が少ないので「新しいことをやっている」という印象を与えることができているのではないかと感じています。和歌山も他の地区と同様に、地域経済は苦しい状況が続いています。一方で若い経営者がITや介護等のビジネスで次々と起業しているのも事実です。当事務所ではいずれこうした方々にもアプローチをかけていきたいと思っています。その際、G-wipは強力な武器のひとつになると信じています。

