

社長の節税+投資・大研究セミナー 6/17火

参加費：1,000円（予約制：定員10名、先着順）
 日時：6月17日（火）18:00～19:30
※セミナー終了後懇親会を予定しております。
 場所：弊社会議室（烏丸三条 烏丸ビル2F）
 講師：加藤弘幸（かとうひろゆき）

グリーン投資減税を活用した個人資産形成術とは！？

2012年7月にスタートした再生可能エネルギー固定買取制度（太陽光発電事業）は投資と節税の面から爆発的な勢いで拡がりを見せています。今回のセミナーではそのグリーン投資減税を生かした個人資産形成手法のノウハウをお届けします。

日本政策金融公庫（最優遇金利1.05%、15年固定）を使うことでリスクを抑え、少ない手元資金で投資+節税が見込めるこの手法を活用しているのはごく少数。今年4月には売電収入に関する課税関係も明確になり、ますます活用しやすくなりました。

不動産投資や太陽光発電にご興味のある方は是非ご参加下さい。

売れる営業社員の作り方セミナー 8/12火

参加費：1,000円（予約制：定員10名、先着順）
 日時：8月12日（火）18:00～19:30
※セミナー終了後懇親会を予定しております。
 場所：弊社会議室（烏丸三条 烏丸ビル2F）
 講師：加藤弘幸（かとうひろゆき）

俺がもう一人いたらもっと売れるのになぁ・・・

営業の最前線で活躍する社長なら、誰もがつぶやく独り言ですね。商品の優位性が出しにくい中小企業では、社員の営業力UPは永遠の課題です。その営業力、実は最初の2分が勝負なのです。そこでどんなアプローチをするかで、受注率が一変するのです。

今回のセミナーではその2分アプローチノウハウの全容と社員への指導の仕方まで習得していただけます。弊社でも毎日取り組んでいる手法で効果も実証済み。

自社の営業力を大きくUPさせたい方はぜひご参加下さい。



加藤弘幸
プロフィール

1988年4月大手損保会社入社25歳で独立。全国最下位の営業実績で廃業勧告を受けるもWEBサイトやセミナー型営業の集客ノウハウで大逆転。

最近では売れる仕組みから資産形成・節税対策まで社長の右腕コンサルタントとしても活躍中。

主な著書に「行列が出来る保険代理店の作り方」がある。

セミナー年間スケジュール予定 Schedule

'14年4月	社長のプレゼン力向上実践セミナー
5月	社長の資産形成力向上セミナー
6月	社長の節税+投資・大研究セミナー
7月	(特別セミナー 開催予定)
8月	売れる営業社員の作り方セミナー
9月	(特別セミナー 開催予定)
10月	iPhone 動画マーケティングセミナー
11月	(特別セミナー 開催予定)
12月	売れる広告・キャッチコピーの作り方
'15年1月	(特別セミナー 開催予定)
2月	できる！社会保険料大幅削減実践セミナー
3月	(特別セミナー 開催予定)

お申込み受付・お問い合わせ

0120-77-2608

E-mail : info@keio-web.com

※お申込みは営業担当者もしくは、松本までお申し付け下さい

社長の知恵袋2014

～最新のビジネスノウハウをまとめてチェック～
Vol.05

発行日：2014年5月15日

CONTENTS

01	なぜあの居酒屋は地域一番店なのか？	01	04	平成25年度補正予算 創業補助金	03
02	売れるキャッチコピーの考え方	02	05	「社長力向上セミナー」のご案内	04
03	読者の欲求に刺さるブログ記事の書き方	02			



Point of View

なぜ、あの居酒屋は地域一番店なのか？

From Business Consultant

株式会社京応 代表 加藤弘幸

こんにちは。京応の加藤です。いつもお世話になりましてありがとうございます。

先日、出張で東京に行った時のことです。仕事帰りに数人で駅近くの居酒屋に入りました。まだ18時過ぎで平日なのに、超満員。

他に何軒も居酒屋はあるのですが、その店だけが大人気といった感じなのです。そこで興味本位で他の店と何が違うのかじっくり観察することにしてみました。

つい注文してしまう仕組みづくり

席に座って、まず唸ったのがカラフルで詳しく書かれたメニュー。最初のおつまみ系からメインの料理まで、思わず「これ食べてみたい！」と思わせるメニューがずらり^^;

ひとり注文して食べ始め、しばらくしてグラスが空くと、実にいいタイミングで可愛い女の子が「おかわりはいかがですか?」。はい、待ってましたでどんどん注文^^)

極めつけは、ぼちぼち帰ろうかなというタイミングで「当店の手打ち蕎麦は今日仕込んで、石臼でひいた本格的な信州蕎麦です。の

どしでもスッキリで締め一品にはピッタリですよ」とまたもや可愛い女の子からアプローチ。ほろ酔い気分のおっさん達が全員注文したのは言うまでもありません(笑)。

どれだけ美味しくても注文してもらえなければ、意味がありませんし、せっかく食べてもらうなら、店で一番自慢の料理を食べてもらい、

その後リピートに繋げよう、といった戦略がしっかり感じ取れました。最後の締めも非常に計算されたアプローチでしたね。

我々はとかく新しい商品、画期的な商品を求めがちですが、既存商品の価値を高め、お客様に気付いて頂くという考え方が大切だと言うことを改めて学んだ一日でした。

「つい注文してしまう仕組み作り」これこそ実は経営者にとって最も大切な仕事なのかもしれません。やっぱり売れる店(会社)にはきちんとした理由がありますね。





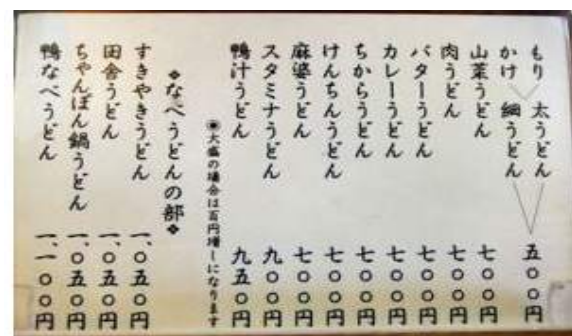
商品・サービスの価値を高める「キャッチコピー」の考え方

今月のトップ記事でも書きましたが、どれだけ素材にこだわり、美味しい料理（商品）を作ることが出来ても、お客様に注文頂かなければ売上げには繋がりません。そこで重要になってくるのが「キャッチコピー」です。

右のメニューを見て下さい。どこにでもあるうどん屋さんのメニューですが、仮に美味しさや、価格が同レベルなら「食べたい!」という欲求が湧くのは下のメニューですよね。

キャッチコピーで大切な事はたったひとつ。それは「次の文章を読ませる」事です。商品内容やメリットを書くわけではありません。

そう考えると、ホームページや会社案内、名刺に至るまで見直すポイントは沢山ありそうですね。商品の価値を生み出し、高め、伝える。これこそが中小企業経営における最大の差別化と言えるでしょう。



読者の欲求に刺さるブログ記事の書き方

ブログは優秀な集客ツールですが、「続けているのに結果が出ない」ケースも少なくありません。

ブログの運用で多くの方が最初に陥るのが「情報の概略化」による失敗です。

例として、ある工務店が以下のようなブログを書いたとします。

タイトル：「快適な注文住宅を建てる方法」
記事の内容：「土地・環境・工法・性能・設計・デザイン・設備…」それぞれの選び方やおさえておきたいポイントを全て説明。

必要な情報を網羅しているように見えますが、この記事では伝えるべきことが多すぎるため、一般的な文字量の記事では結局概要しか伝えることができません。

このような情報に価値がないわけではありませんが、集客目的のブログ記事としてはあまり効果的ではありません。

勝つためのWEB戦略



理由は、ブログ集客のターゲットは具体的な情報を求めて検索しているユーザだからです。情報を概略化せず「これ以上説明することがないところまで書く」姿勢がユーザの満足度につながります。

情報の概略化を防ぐコツは、記事のテーマをできるだけ細分化し、最小単位でユーザにメリットが伝わるタイトルを考えることです。

以下はその一例です。

「トータルコストで節約する住宅設備選びのコツ」
「発泡ウレタン断熱材・施工前のチェックポイント」

専門知識があれば、それぞれのタイトルはより細分化できる可能性があります。

細分化することにより、記事のテーマは分裂し、たくさん記事のタネが生まれます。「ブログで書くことがなくなった」方も是非一度お試しください！

(WEBディレクター 九坪 龍一)

旬の助成金情報



04

平成25年度補正予算 創業補助金（創業促進補助金）

新規で創業（または、第二創業）を行う者に対して、その創業資金に関する経費の一部を助成し、経済の活性化を目的とするものです。

1. 対象者	①地域の需要や雇用を支える事業や、海外市場の獲得を念頭とした事業を、日本国内において興す起業・創業を行う者 ②既に事業を営んでいる中小企業・小規模事業者・特定非営利活動法人において、後継者が先代から事業を引き継いだ場合などに、業態転換や新規事業・新分野に進出する（第二創業）を行う者		
2. 補助内容	創業 第二創業	補助率：3分の2 補助率：3分の2	補助上限額：200万円 補助上限額：200万円
3. 公募期間	平成26年2月28日から平成26年6月30日まで		

新規で起業を考えてる方は、これをチャンスだと考え挑戦してみてください。

(きたや行政書士事務所 行政書士 北舎 宏文)



代表	加藤弘幸
創業	1992年4月
所在地	京都市中京区三条烏丸西入御倉町85-1烏丸ビル2F
事業案内	<p>ビジネス・コンサルティング</p> <ul style="list-style-type: none"> 売上UP・集客対策とマーケティング 成長するための組織づくり、チームビルディング 資金繰り改善、財務コンサルティング <p>WEBマーケティング</p> <ul style="list-style-type: none"> 集客型WEBサイトの制作・管理 販促用ニュースレター・会社案内・名刺 iPhone動画マーケティング <p>ファイナンシャル・プランニング</p> <ul style="list-style-type: none"> 生損保トータルリスクマネジメント 節税・社会保険料削減対策 中小企業オーナー向け資産運用コンサルティング
ミッション	京応は、お互いに感謝しあえる信頼関係を創造し大切な人の安心と夢に貢献する
連絡先	<p>TEL：0120-77-2608 FAX：0120-72-2675</p> <p>E-mail：info@keio-web.com</p> <p>www.keio-web.com</p>