

社長力向上セミナー

売れる営業社員の作り方セミナー 8/19火

参加費：2,000円（予約制：定員10名、先着順）
 日時：8月19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。

儲かる企業「値決め」の法則とは？ 10/21火

参加費：2,000円（予約制：定員10名、先着順）
 日時：10月21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）

価格決定7つの法則があなたのビジネスを変える！？

京都が世界に誇るカリスマ実業家、稲森和夫氏は、その経営哲学の中で「値決めは経営である」と説いています。確かに利益幅と販売量の掛け算が利潤を生み出すわけですから、「値決め」は社長にとって最も大切な仕事のひとつだと言えるでしょう。

値決めを行う上では経営者の器量や商品力、販売力、時代の流れなど様々な要因が絡みますが、まずは原理原則である「価格決定の法則」を知らなければ、それこそソランに頼った経営になってしまいます。

今回のセミナーでは、社長が十分利益の出せる価格設定をするための7つの法則を公開します。ぜひ奮ってご参加下さい。



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。



セミナーの収益金は「平和NGO」テラ・ルネッサンスの活動資金に募金させていただきます。

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	儲かる企業「値決め」の法則とは？
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.06

発行日：2014年7月15日

CONTENTS

01	「売れる伝え方」とは？	01	04	海外展開戦略支援事業助成金	03
02	経費削減に繋がる役員報酬の受取り方	02	05	「社長力向上セミナー」のご案内	04
03	サイトデザインのチェックポイント	02			



Point of View

「売れる伝え方」とは？

株式会社京応 代表 加藤弘幸

From Business Consultant

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。

一般的に、私達中小企業の取扱う商品は競争が多く、価格で比較されるため、営業プロセスには常に創意工夫を求められます。

そこで大切になってくるのが商品価値の「伝え方」にあります。同業種で全く同じ商品を扱いながら売上げに大きな差が出てしまうのは、「伝え方」に違いがあるからです。

「売れる伝え方」のコツ

例えば、あなたがヘルシージュースを買うつもりでお店に入ったとしたら、次のどちらの商品を手取るでしょうか？

A. ビタミンC 1,200mg配合のフレッシュジュース



B. レモン50個分のビタミンCが入ったフレッシュジュース

このケース、ほとんどの方がBと回答されますが、実はレモン50個分のビタミンCは1,000mgなので健康飲料という側面ではAの方

に軍配が上がります。つまりヘルシーを目的にするならAを選ぶ方が正解なんですね。

この場合Aは絶対的価値、Bは相対的価値でヘルシーさを強調しているのですが、内容では負けていても伝え方で勝利出来るという事例です。ではもうひとつ。

あなたが製図用に細めのシャープペンシルを買うつもりでお店に入ったとしたら。

A. パイロット 極細シャープペンシル



B. ペンてる シャープペンシル0.2mm

このケース、具体的に製図をされる方は細め、それも0.2mm芯を使われるケースが多いためBに軍配が上がります。

つまり「誰に」「何を」売ろうとするかで、商品の伝え方を変える必要があるということなんですね。商品の価値を「コトバ化」する工夫は無限です。

一度じっくり検証してみましょう！



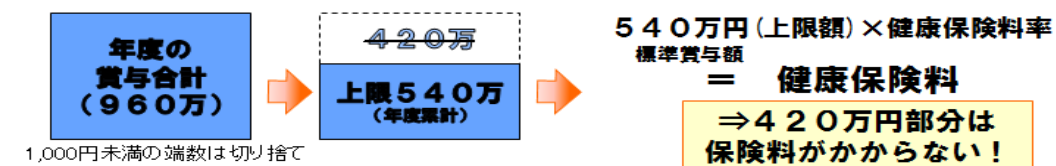
経費削減に繋がる「役員報酬の受け取り方」とは？

通常、役員賞与は損金になりませんが「事前確定届出給与」であれば、損金処理が可能になります。実はこの【事前確定届出給与】を活用することで、経費削減に繋がるケースがあるのです。

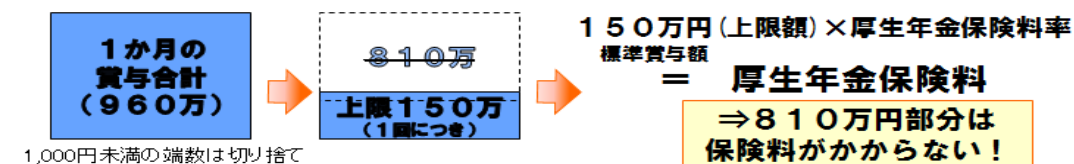
例えば月額100万円（年額1,200万円）の役員報酬を月額20万円とし、残額960万円を賞与として支払った場合、**社長負担分+会社負担分合計で106万円の社会保険料削減**になります。

ご存じの通り、社会保険料は毎月の標準報酬月額に対して発生しますが、賞与にかかる社会保険料には上限（健康保険540万円、厚生年金保険150万円）があるため、トータルの社会保険料支払いに大きな差が出るというわけです。実施にあたっては専門家を通じて様々な問題をクリアする必要がありますが、条件が合う方には有効な対策となるかもしれません。詳細は弊社までお問い合わせ下さい。

①健康保険料はどう決まるのか？【960万円の賞与を受けた場合】



②厚生年金保険料はどう決まるのか？【960万円の賞与を受けた場合】



サイトの反応率を左右するデザインの重要なチェックポイントとは

ウェブサイトのデザインを「自分にはセンスがないから…」と全てデザイナーに一任しているという人も多いのではないのでしょうか。

実は「デザイン」という言葉は曲者で、「レイアウト」や「構成」もデザインの範疇であると言えます。

これらすべてをデザイナーのセンスに依存した結果「カッコいいけど反応のとれないサイト」になってしまった…という事例も少なくありません。



反応率の悪いサイトの多くはレイアウトと構成に原因があり、これはデザインのセンスとは無関係です。

勝つためのWEB戦略



最も重要なのは何を載せるか（構成）で、次に重要なのはどんな順番で見せるか（レイアウト）です。

この2点はポイントさえわかれば誰でもできるようになります。

1. 何を売っているのかが一瞬でわかる
2. 閲覧者にメリットを伝えている
3. 閲覧者に何をしてほしいかが明確

どんな業種のウェブサイトでも、構成で重要なのは上記の3つです。

レイアウトのポイントは、1⇒2⇒3の順に認識されることです。ウェブサイトの場合、閲覧者の視線は基本的に画面左上から右下に移動していきます。

最初に開いた画面で、スクロールせずに上記3つのポイントが順番通りに伝わるかどうか、一度、はじめての訪問者の気持ちになってご自身のウェブサイトをチェックしてみてください。

(WEBディレクター 九坪 龍一)

旬

の助成金情報



04

中小企業・小規模事業者海外展開戦略支援事業助成金

本助成金は、中小機構（独立行政法人中小企業基盤整備機構）が行うもので、中小企業の皆様が海外での新規事業へ参入する際の専門家による支援及び必要経費の3分の2を助成するものであります。

少子高齢化で国内市場の縮小が避けられない状況の中、アジアを中心とした新興諸国の需要を確保することは、中小企業にとっても、今後を左右する大きな課題であります。

実際、日本で販売している製品を海外で販売して成功をおさめる企業は多くあります。

しかし、実際に海外に市場を求めるときに大きな課題となるのは、現地のトレンドや市場規模などの情報であったり、現地でのコネクションであったりします。

今回の制度は、単なる助成金の交付ではなく、このような市場調査に不可欠な専門家を紹介し、そこにかかる必要経費も含めて助成するものであります。

海外に市場を求めている中小企業の皆様が是非とも、今回の制度を利用していただきたいと思います。

支援内容	1. 専門家による支援 2. 必要経費の3分の2（上限120万円まで）
募集期間	平成26年6月3日～平成26年7月31日17時まで（必着）

(きたや行政書士事務所 行政書士 北舎 宏文)

株式会社京応 Keio Company Limited



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 **ビジネス・コンサルティング**
 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

WEBマーケティング
 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

ファイナンシャル・プランニング
 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 TEL：0120-77-2608 FAX：0120-72-2675
 E-mail：info@keio-web.com
 www.keio-web.com