

ライバルに差がつくIT環境の作り方

参加費：2,000円（予約制：定員10名、先着順）
 日時：4月12日（火）18:30～20:00
 ※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）



加藤弘幸 Profile

大学卒業後、東京海上火災入社。25歳で独立。月収5万円の極貧生活を味わうが、出会いと仲間に恵まれ、現在京都、大阪で3社を経営。

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。

座右の銘は「運命自招」。

京都商工会議所、京都サンガ後援会、京都南ロータリークラブ、京都市中央倫理法人会在籍。

主な著書に「行列が出来る保険代理店の作り方」がある。

コストダウンとブランディングを両立するIT環境整備術

「何年も前に作ったサイト、全然更新していないな…」
 「会社案内、直したいけど時間もコストもかかるし…」
 そんな課題を漠然と感じつつ、内容にもデザインにも統一感のない企業案内を場当たりに発信している中小企業は少なくありません。

「ブランディング」と聞くと多額の費用をかけた企業広告や、デザイナーによるクリエイティブなイメージ戦略を想像しがちです。

しかしビジネスの現場では、ウェブサイト・会社案内・名刺・チラシ…お客様の目に触れ、手に渡るもので御社の企業イメージは作られています。

企業から発信されるあらゆる制作物のクオリティを標準化し、体制を整えることは、結果的に生産性を向上させ、大幅なコストダウンにもつながります。

今回は、企業のIT環境に焦点を当て、コストダウンとブランディングを両立させる秘策をお伝えします。

セミナー年間スケジュール予定

Schedule

'16年 4月	ライバルに差がつくIT環境の作り方	10月	年金復活、役員報酬最適化支援セミナー
5月	(特別セミナー 開催予定)	11月	(特別セミナー 開催予定)
6月	半値になっても儲かる積立投資とは!?	12月	飛躍する会社のブランディングとは?
7月	(特別セミナー 開催予定)	'17年 1月	(特別セミナー 開催予定)
8月	成功するリーダーの会話力実践講座	2月	成長する社長の仕事・思考法とは?
9月	(特別セミナー 開催予定)	3月	(特別セミナー 開催予定)



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。

お申込み受付・お問い合わせ

0120-77-2608

E-mail: info@keio-web.com

社長の知恵袋2016

～最新のビジネスノウハウをまとめてチェック～

Vol.16

CONTENTS

01	売れる商品設計・5つのステップ	01	04	オススメの本のご紹介	03
02	販売促進に使える助成金について	02	05	「社長力向上セミナー」のご案内	04
03	ウェブを軸としたブランディング構築	02			



Point of View

売れる商品設計・5つのステップ

株式会社京応 代表 加藤弘幸

From Business Consultant

情報化社会の進展は商品・サービスに関するあらゆる情報を一瞬にして手に入れる環境を実現しました。

商品・サービスが比較しやすい環境が整ったことで、単品商品は熾烈な価格競争に巻き込まれ、営業努力で補えるレベルを遙かに超えてしまいました。

そんな中、資本金に劣る中小企業は生き残りをかけて独自の商品作りに余念がありません。そこで今回は「売れる商品設計・5つのステップ」をレポートしたいと思います。

売れる商品設計・5つのステップ

①市場：どの土俵で戦うのか？

自社の資源を使って勝てるゾーンをどう見つけるか？最初にクリアするハードルです。

②商品：お客さんが感じている既存サービスへの違和感やストレスは？

5つのステップで最も大事なパートです。お客さんの不安や悩みを言葉化することが商品設計のカギを握っています。

③着眼点：どこにフォーカスするのか？

違いは着眼点の差から生まれます。従来から

ある商品でもユーザーごとの価値を細分化したり、効果の対象を変えることで新しい価値を生み出すことができます。



④投資効果：顧客はどうメリットを受け取り、モトが取れるのか？

お客様のメリットを具体的な数値に置き換えます。この部分が明確であればあるほど高単価の商品になります。

⑤コンセプト：誰に何をどのようなスタイルで提供するか？

自社の経営理念やビジョンをベースに自信を持って勤められるフレーズの作成です。

永続するために必要なイノベーションは「顧客の創造」に他なりません。商品設計に知恵を絞ることで自社の勝てるゾーンを拡げていきましょう。



販売促進に使える助成金「小規模事業者持続化補助金」とは？

平成27年度補正予算少規模事業者支援パッケージ事業「小規模事業者持続化補助金」の公募は下記概要で告知されました。この助成金はWEBサイトやチラシ作成、展示会、商談会参加のための費用など、広範囲に渡って中小企業の販促を支援できる助成金です。

受付は各地域の商工会議所、商工会が窓口になりますが、採択率が他の助成金に比べて高くなっていて、ぜひ活用いただきたい助成金です。

弊社でも昨年10社あまりお手伝いさせていただきましたが、ポイントは事業計画書の作成になります。申請書は事前に商工会議所等でチェックしてもらうことができますので、入念に準備すれば採択される可能性は高いでしょう。

また、少人数で開業から間もない企業であれば積極的に支援する姿勢で、第2創業や分社される方にも好都合ですね。

ご興味のある方は弊社までご相談下さい。

補助概要

補助率	補助対象経費の3分の2以内
補助上限額	50万円 100万円（雇用増加、海外展開、買い物弱者対策） 500万円（連携する小規模事業者数による）

補助対象者

製造業その他の業種に属する事業を主たる事業として営む会社及び個人事業主であり、常時使用する従業員の数が20人以下（卸売業、小売業、サービス業（宿泊業・娯楽業を除く）に属する事業を主たる事業として営む者については5人以下）の事業者。

公募期間

平成28年2月26日(金)～平成28年5月13日(金)

ウェブを軸としたブランディング構築のメリット

突然ですが、御社のウェブサイトには以下の項目が明確に設定されているでしょうか。

- ・見てほしい人（ターゲット）は誰か
- ・自社の強み・ターゲットに提供できる価値は何か
- ・経営理念・大切にしていることは何か

ネットでのマーケティングに注力している企業であれば、サイトの制作時に上記のような点を明確にしているという方も多いのではないのでしょうか。

検索エンジンを入りに、見ず知らずの人からお問い合わせを得るためには、上記のような前提を踏まえたサイトづくりが必須になるからです。

では、御社の会社案内（パンフレット）は、同じ視点を元につくられているのでしょうか？

伝えるべきことはどの媒体であっても同じはずですが、とすれば、サイトはウェブ制作会社に、会社案内

内や名刺は印刷会社に、チラシやニュースレターは社内のデザイナーに…と依頼先がバラバラで、伝えるべきこともデザインの品質も統一されていないケースが多くみられます。



ブランディングとは、企業の価値を正しく認知してもらうことです。発信するあらゆる媒体で、伝えることや、伝える姿勢が一貫していれば、これがブランディングにつながります。

不特定多数の閲覧者に自社のアピールを行うウェブサイトは、企業の価値をわかりやすく伝えるツールとして最適です。

イチから考えるよりも、ウェブサイトを軸にあらゆる制作物を標準化することを考えることで効率的にブランディングを実現できます。

(WEBディレクター 九坪 龍一)



旬のトピックス

オススメ本のご紹介 - 采配 -



今月ご紹介するのは、ご存じ前中日ドラゴンズ落合監督著作の「采配」です。単なる有名スポーツ選手の回顧録ではなく、企業経営や人材育成にも通じる自己啓発書とも言える秀作です。

「自分自身を如何に鼓舞して高めていくか」「結果を残すための勝負哲学とは」「どうやって部下の才能を引き出し、一流に育てるのか」「真のリーダーシップとは」「常に成長発展する組織作りとは」「次世代リーダーの見つけ方、育て方」などなど、そのどれもが自らに置き換えることのできる内容となっています。なぜ落合監督が選手でも監督でも超一流の結果を残す事が出来たのか、この本でその理由がハッキリわかりました。経営の参考書にぜひ一読下さい！

「采配」
落合博満=著
ダイヤモンド社：1,575円

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85-1KDX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