# 『LINE公式アカウントを活用した営業戦略』

~最強のコミュニケーションアプリ「LINE」ビジネス活用術 ~

講師:加藤弘幸



加藤弘幸 プロフィール

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、東京、大阪で3社を経営。

最近では健康経営や SDGs 事業など新しい分野への取り組 みが増え、全国でセミナー研修講師としても活躍中。

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。

# デジタル時代に必須の「LINE公式アカウント」

新型コロナウイルス問題で、ビジネスの現場がオフラインからオ ンラインへ大きくシフトしようとしています。働き方と共にIT化へ の流れが一気に進んでいますが、営業現場においても「個客」への きめ細やかな対応がより重要になってきました。そこでぜひ活用を で検討いただきたいのが「LINE公式アカウント」です。LINEユー ザーは国内全体で8,300万人以上。日本の人口の65%をカバーして いるSNSです。「LINE公式アカウント」は企業や店舗がLINE上にア カウントを作り、友だちとして登録されているユーザーにさまざま な情報を届けることができるサービスです。厚生労働省や自治体が 活用しているのを見てもその影響力がお分かりいただけると思いま す。今回のセミナーではLINE公式アカウントを自社ビジネスに活用 するポイントを凝縮してお伝えします。ご興味のある方はぜひ。

6月8日(月) 18:00~19:00

3,000円(予約制:限定8名、先着順)

# 「社長の知恵袋LINE版」はじめました!



セミナーの申込みは左のQRコードか ら「社長の知恵袋LINE版」にお友だ ち追加して頂き「直近のセミナー日 程」から、お申し込みください。

Terra Renaissance 全額募金させていただきます。

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

儲かる企業「値決め」の法則とは?

成長する社長の仕事・思考法とは?

実現する事業計画の作り方講座

ライバルに差がつくIT環境の作り方

プライベートカンパニーと資産形成

注目のがんリスク評価「ALA」検査

\_ 社長の可処分所得を増やす、旅費規程とは?

\_ 売上UPに直結する!営業力向上セミナー

Vol.

最新のビジネスノウハウをまとめてチェック

# 比長の知恵

発行日:2020年5月15日

今、即効性の高いコスト削減対策とは?

代表取締役 加藤弘幸

新型コロナウイルスによる経営への影響は深刻で、収束への出口が未だ見通せない中、経営者のかじ取 りが重要になってきています。当面の資金繰りはもちろん、脇を固める意味での固定費削減対策が大変重 要になると思われます。そこで今回は、即効性の高いコスト削減対策を3つに絞ってご紹介します。

# ①賃料適正化コスト削減対策

2008年のリーマンショック以降、商業物件の賃料は大幅に見直されましたが、ここ数年、特に2017年以降 は上昇傾向で、新規契約の場合は5年前の約1.5倍前後で推移しています。そこで再注目されているのが賃 料適正化交渉です。販管費の中でも大きなウエイトを占める地代家賃は先ず最初に検討してもらいたいと ころです。家賃適正化については専門家への依頼が主流となりつつあります。通常、コンサル費用は完全 成果報酬で追加費用は一切かかりません。入居後2年を経過していれば、削減の可能性も高いと思いますの で、ぜひ一度調査されてみてはいかがでしょうか。

# ②エレベータ保守管理の切り替え

商業ビル、マンション保有者にぜひお勧めしたいのが、エレベータ保守管理の切替えです。エレベータ保 守管理は三菱や日立、東芝等のメーカーが日本全体の94%を占める寡占業界ですが、この保守管理を独立 系メンテナンス会社に切替えることで20~30%のコスト削減が可能です。毎月のメンテナンスには昇降機 検査資格者が常駐し24時間365日体制の会社を選べば何の不備もありません。修理に関しても各メーカーの 純正部品を保有しているので現状と全く変わらない体制で移行できます。ビル保有者の方は、是非一度ご 検討されてください。

# ③「複合機」コスト削減対策

複合機はカウンター保守契約されるのが一般的で、白黒、カラー別に印刷単価を設定したカウント数で料 金を決めます。このカウンター+保守料金を原価で提供する商社が注目を集めています。ある企業の事例 では、月間の印刷コストが10万円を超えていましたが、このカウンター保守料金を総合的に見直し、トー タルで印刷コストを約60%削減に成功しました。日々固定費としてかかるコストの中では優先的に見直し を検討したいものです。

今回は3つのコスト削減対策をご紹介致しました。これ以外にも振込手数料の削減や、光ファイバー契約の 見直しなど、事業運営において見直し対象となる項目は数多くあります。いずれにしても、今、出来るこ とを精査し確実に取り組んでこの難局を乗り切って行きましょう。

# Contents

√2 結果に差が出る!クリエイティブ術

△4 「社長力向上セミナー」のご案内

ZOOM・オンラインセミナー

社長の知恵

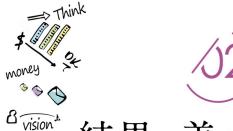
社長の知恵

飛躍する会社のブランディングとは?

年金復活、役員報酬最適化支援セミナー

成功するリーダーの会話力実践講座

※ご興味のある内容がございましたらお気軽にお問い合わせください。



# 結果に差が出る! クリエイティブが



型コロナウイルスの影響で、企業活動にも大き く制限がかかり、経営戦略の立て直しを余儀な

特に、対面での営業活動が敬遠されている今、商品や サービスの拡販に苦慮している経営者の方も多いことで しょう。そんな方に、この機会に見直してほしいのが 「営業ツール」としてのウェブサイトです。

対面での営業機会が減少した今、メール・LINE・電話営 業などからウェブサイトへ誘導する機会が増え、サイト の果たす役割はこれまで以上に大きくなっています。

営業マンが相手の反応を見ながらトークを組み立てるの とは違い、ウェブサイトでは訪問者が自らの意思で読み 進めて、能動的に行動を起こす必要があります。

これを踏まえて、まずご確認いただきたいのが以下の チェックポイントです。

- ・商品 / サービスが何をするものか、一目でわかるか
- ・訪問者の課題を解決する方法が書かれているか
- ・訪問者に取ってほしい行動が明示されてるか

安心の月額・定額制で ウェブ・デザイン・PC業務が いつでも依頼できる。





顧客の心理を踏まえれば、どれも当たり前の話なので すが、意外とこの3点をおさえられていないサイトが 多く見られます。



ェブサイトでの拡販と言えば、多くの人が検 索エンジンからまっさらな新規顧客を集める ものをイメージするかもしれません。

ですが、チラシやパンフのような営業ツールとして ウェブサイトを活用できれば、既存顧客や見込み客へ の拡販施策を広げることができるかもしれません。も ちろん、反応がとれるウェブサイトができれば、広告 の活用などで新規開拓へつなげることもできますの で、御社の大きな財産となります。

普段は、つい後回しになる…という方も多いウェブサ イトへの手入れ。この機会に、じっくり取り組んでみ てはいかがでしょうか。既存サイトの無料診断なども おこなってますので、サイトの見直しを検討されてい る方は、一度お気軽にご相談ください。

# デザインモニター 先着1社募集!

毎号、先着1社限定で25,000円相当のデザインを無料 でお試しいただけるモニターを募集しております。 A4サイズ1枚程度のチラシや営業資料をデザインで 見やすく、伝わりやすいものに変身させます! Before → After は次号のニュースレターで事例とし

募集期間 5月15日~6月15日

■ 先着1社様・1社につき1回限り

A4サイズ1枚程度のチラシや営業資料 の原案をご用意ください。詳細は別途 お打合せさせていただきます。

WEB運営・デザインに関するご相談・ モニター応募は株式会社京応 企画制作部 九坪(くつぼ)までお問い合わせください!

E-mail: webmaster@keio-web.com

社長の知恵

*l*)2

社長の知恵

*l*)3

# テイクアウト・デリバリーの生産物賠償責任保険について

常務取締役 松本 茂幸

売上跟大《経費最少の知恵公 新型コロナウイルス感染症の影響が多方面に出ております。4月7日に緊急事態宣言 が発令され、事業活動が制限されています。弊社においても4月23日現在、8割以上の スタッフが在宅ワークとなっております。本当に今まで経験をしたことが無い大変な 状況です。 売り上げが落ち込む中、経営者にとっては雇用を守ること、事業を継続することが

非常に困難な状況です。 特に外出自粛要請の影響を大きく受けてしまう飲食店舗では、テイクアウトやデリ

バリーを始めるお店が増えています。そこで1つ注意しなければいけないのがご加入 の生産物賠償責任保険の内容です。

保険会社によっては店舗内での事故(食中毒など)のみ対象となっているケースが 考えられます。(そもそも店舗での提供に比べるとリスクは高くなるので当然です が・・・)

また、既存の契約期間内では自動的に補償されるので手続きは必要ないケースもあ ります。この場合、更新時に忘れずに内容を変更しておかないと補償がなくなるので 更新手続きの際には注意が必要です。

飲食店に限らず新しい事業を開始するケースも増えると思います。その際には既存 の賠償保険の補償範囲をしっかりと確認することをお勧めします。

非常事態だからこそ、通常時よりも万全なリスクケアをして事業活動をおこないま しょう。

中小企業オーナーを元気にするコンサルティングファーム



# ビジネスコンサルティング

売上UP・マーケティングとセールスプロセスの改善 利益最大化・財務コンサルティング 成長するための組織作り、チームビルディング

# クリエイティブ・マーケティング

WEB/ECサイト企画・制作 サイト運用・SEO施策 各種印刷物デザイン制作

## ファイナンシャルプランニング

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 生・損保トータルリスクマネジメント



加藤 弘幸

所在地

〒604-8166

京都市中京区三条烏丸西入御倉町85-1 KDX烏丸ビル2F TEL 0120-77-2608 FAX 0120-72-2675

https://keio-web.com

1992年4月

