

# マーケティング戦略策定サポートのご紹介

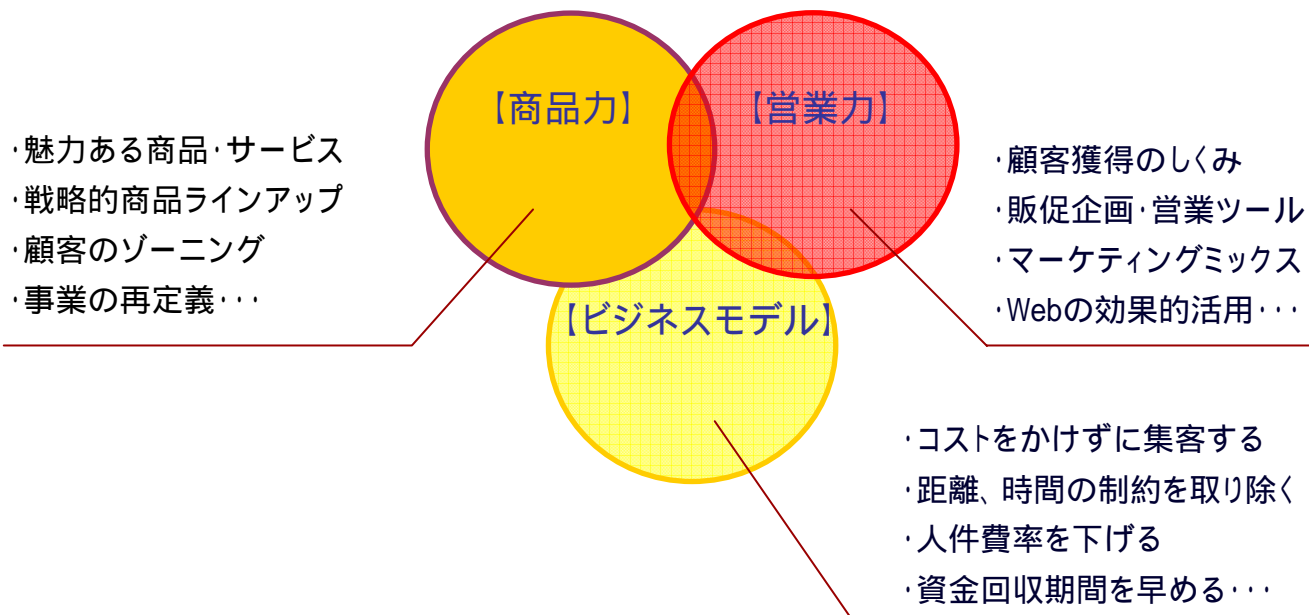
株式会社 スターアプローズ

## 事業理念

スターアプローズは“ **総合的マーケティングコンサルティング** ”で

中小企業の成長発展をサポートいたします。

### 【マーケティングの3本の柱】



事業の収益は、“商品力”、“営業力”、“ビジネスモデル”で決まります。

これら事業の本質を踏まえて事業作りをお手伝いします。

## 業務内容

### テーマ別サポート

ご依頼いただいたテーマに特化して業務を提供いたします。

- ・事業戦略(マーケティング戦略)
- ・商品戦略
- ・営業戦略
- ・Web戦略(HP制作)
- ・事業計画書作成サポート

### トータル事業サポート

事業作り全体をお手伝いいたします。

- ・事業設計(ビジネスモデル、マーケティング戦略、商品、営業、Web)
- ・実施(プロジェクト)サポート

### アドバイザーサービス

事業作りや売上アップに関する課題解決のアドバイス、提言を行ないます。

### 経営コンサルジュ

経営に関するあらゆる疑問にお答えするワンストップ相談サービスです。

### プロジェクトマネジメント

弊社が主体となって業務を運営します。

## 商品戦略

### 営業のいない事業を作る

モノが売れるメカニズムを大別すると以下の2つになります。

- ・商品力で売る
- ・営業力で売る

どちらも売上を上げるには重要ですが、「高い商品力」は売上の安定基盤を作り、営業にかかるコストを低減します。

当社では顧客に購入を決定させる総合的な力のことをその会社の持つ「商品力」と考え、「いかに商品力を高めるか」を顧客の目線で考えます。

「営業活動のいない事業を作る」。これが当社の事業作りの目標です。

### 商品戦略策定のフレームワーク

- ・ マーケット分析(マクロ、ミクロ) ・ SWOT分析 ・ 製品戦略 ・ 価格戦略
- ・ チャネル戦略 ・ ポジショニング、競合政策 ・ プロダクトライン政策
- ・ PPM(プロダクト・ポートフォリオ・マネジメント) ・ 商品ライフサイクル別戦略
- ・ 新商品開発 ・ 新業態開発 …他

## 営業戦略

### 勝てる営業を行なう

営業戦略とは、「どのように顧客を獲得していくのか」という会社としての「営業の方法論」であると言えます。営業部員が自分で考え、自分流に営業を行なうのではなく、まず全体として「勝てる作戦」を持ち、それに沿って個々の営業部員が与えられた役割をこなすのがこれからの営業であると考えます。

営業力を高めるポイントは以下の4つであると考えます。

- (1) 営業フロー ……認知から購入までのステップの設計
- (2) 集客チャネル ……認知してもらう「場」の設定
- (3) 営業ツール ……チラシやWebサイトなどの工夫
- (4) クロージング ……プレゼンテーション力・営業力

これら4つのポイントを最適化して、人に頼らない「勝てる営業戦略(営業のしくみ)」を作ります。

#### 営業フロー設計のポイント(購入決定までの心理フロー)

認知 (知る、探す) ……集客チャネル、営業の切り口、マーケティングミックス  
興味 (興味を持つ) ……営業ツールの効果向上、営業力強化  
情報収集 (他の選択肢を調べる)  
選択(その中で選ぶ) ……商品力(特徴化、集中化、差別化、相対的優位…)  
検討(買うべきか考える)……メリットの増強、購入リスクの低減、クロージング力強化、継続的認知  
決定(買う)

# ビジネスモデル

## 利益を生み出すしくみを組み込む

商品を持たずに「しくみ」で利益を上げている事業があります。  
インターネットの「ポータルサイト」もそのひとつです。

このビジネスは、広告主である企業に「宣伝の場」を提供することを事業としています。  
これらの事業は、商品を持ちそれを販売して利益を上げる従来型のビジネスではなく、  
「環境」を事業化したビジネスであると言えます。  
これがビジネスモデルによる事業です。

事業を作る際にこの「しくみを活用する」という考え方を取り入れることで、収益性を高めることができます。  
さまざまなビジネスノウハウを駆使してクライアント企業の事業作りをお手伝いさせていただきます。

### ビジネスモデル設計のポイント

1. インフラ、新技術の活用 …… 距離、時間の制約を取り除く
2. 外部リソースの活用 …… コストをかけずに集客する
3. 事業構造の再構築 …… 人件費率を下げる
4. 業態の見直し …… 資金回収期間を早める
5. 発想の転換 …… 顧客目線での事業作り など

## Web 戦略

### インターネットでの営業のしくみを作る

インターネットは今や重要な営業チャネルです。  
ただし、漠然とHPやSEO対策などに注力しても費用に見合う成果を得ることはできません。  
顧客を効果的に獲得するにはインターネットにおいても「戦略」が必要になります。

見込み客をHPに集め、そこから問い合わせや購入につなげる一連の「流れ」を設計すること、  
また、インターネット単体ではなく、実際の営業活動とリンクさせて活用することでより高い効果を  
発揮します。

クライアント企業の商品特性や営業戦略を踏まえて、インターネットを最も効果的に活用するノウハウを  
ご提供します。

### Web 戦略のポイント

1. 売上に結びつくWeb サイトを持つ。
2. 見込み客を自社サイトに集めるしくみを持つ。
3. 見込み客を成約に導くしくみを持つ。
4. ブログ、SNS、サブサイト、有料広告を効果的に活用する。
5. 他の媒体とリンクさせる。(マーケティングミックス)
6. データを収集し分析する。(インターネットをマーケティングリサーチに活かす) ……など

## 業務の進め方について

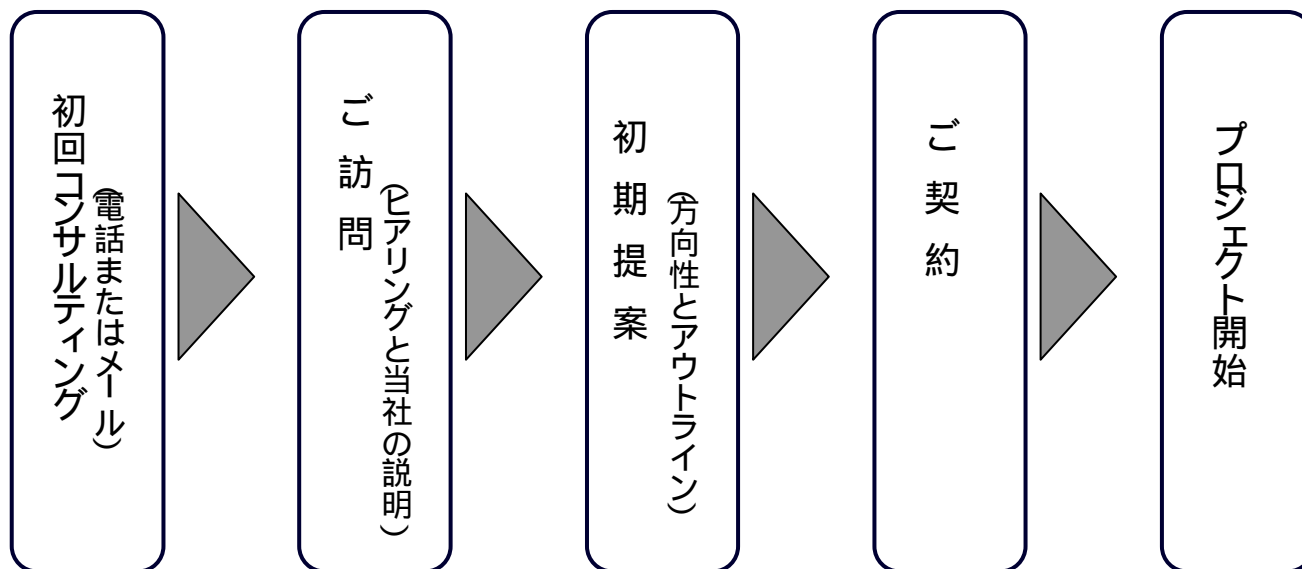
まず、プロジェクト全体のプランニングを行い、次に、メンバーごとの役割分担を決定します。  
ご依頼いただく業務量に応じた費用と訪問日数をご提案させていただきます。

### サンプル プロジェクト管理表(食品メーカーの商品開発)

プロジェクト実施項目			作業主体			1ヶ月目			2ヶ月目			3ヶ月目				
作業名	作業項目	内容	御社	コンサルタント	外部業者	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W
全 体	プロジェクト管理	統括、進捗管理	○	○												
パッケージデザイン	打ち合わせ	商品化に関する一切	○	○												
	コピーライティング (業者の手配)	商品の総合的デザイン	○	○	○											
	デザインワーク	資材、印刷、デザイン、封入 パッケージデザイン	○	○	○											
	業者との調整	資材に関して	○	○	○											
	業者との調整	封入に関して	○	○	○											
	業者との調整	印刷に関して	○	○	○											
	パッケージの製造	パッケージ量産			○											
販売体制の構築	打ち合わせ	販売戦略に関する一切	○	○												
	販売戦略の策定	誰に、どうやって	○	○												
	販売計画の策定	いつまでに、どれだけ	○	○												
	推進先のリストアップ	営業リストの作成	○													
	ツールの制作	営業ツール、WEBサイト			○											
	実施体制の構築	営業体制	○													
	テストマーケティング	必要に応じて実施	○													
	販売活動	実営業	○													
	営業管理	販売活動の管理統括	○	(○)												
検証見直し(営業)	販売活動に関して	○	○													
事業評価	検証見直し(全体)	本事業に関して	○	○												

「外部業者」(各専門業者)については、当社の関係先でもクライアント様のお取引先でも自由に決定いただけます。

## 業務開始までの流れ



- ・ 初回コンサルティング～初期提案までは**無料**です。
- ・ 初期提案をご検討の上契約を決定いただきます。
- ・ 費用、訪問日数等は御社のご希望を踏まえて決定させていただきます。

## 費用

### テーマ別サポート ……月15万円～

- ・ 事業戦略(マーケティング戦略)
- ・ 商品戦略
- ・ 営業戦略
- ・ Web戦略(HP制作)
- ・ 事業計画書作成サポート

### トータル事業サポート ……月25万円～

- ・ 事業設計(ビジネスモデル、マーケティング戦略、商品、営業、Web)
- ・ 実施(プロジェクト)サポート

### アドバイザーサービス ……月3万円

### 経営コンサルジュ ……質問1件840円

### プロジェクトマネジメント ……案件ごとにお見積りさせていただきます

## 会社概要

【会社名】 株式会社 スターアプローズ

【代 表】 橋本 浩之

【事業内容】 ・事業戦略、マーケティング戦略の立案  
(商品、営業、Web、ビジネスモデル)

・新規事業プロデュース

【業界実績】 印刷会社、ハンドバッグメーカー、リフォーム会社、  
運送会社、人材派遣会社、飲食店、他実績多数

【関連会社】 経営コンサルタント橋本浩之事務所