

金城和之
実践型
プロフェッショナル
養成講座

ビジネス・商売は

「商品・サービス」を“売る”ことがすべて!!

マーケティング&広告27年の実務経験と
JMA公認マーケティングマスターのプロ立場から、
新しいマーケティング戦略と情報戦略のやり方を教授いたします。

プロの実践「ノウハウとテクニック」で、
「売れる原則とやり方とは何か」
をお教えいたします。

実践力

最新の研究

実務能力

実践経験

『強い会社』・『利益重視会社』・ 『赤字から黒字へ転換したい会社』づくりの マーケティング指導コンサルティング!!即実践活用!!

— 完全実務・実践指導法による改善効果を高めます。 —

こんな会社に

- 企業戦略の効果・改善をやりたい会社。
- 会社組織・人材に、主体的行動と実務のノウハウ・技術を蓄積したい。
- 販売不振による赤字体質から黒字へ転換したい。
- 「販売」・「サービス」・「事業」の見直しによって、『強い会社』にしたい。
- 「事業及び商品」を県外・海外市場に拡大し成功したい。

こんな具体的な課題改善及び効果を高めたい会社に!!

1. 新商品開発、商品リニューアル改善の効果的なノウハウ、技術。
2. 既存事業・新規事業開発における最適な方法と業務。
3. 「販売戦略と販売戦術」の効果的な実務指導とノウハウの蓄積。
4. 「営業戦略」と「効率的・効果的組織」体制と運営方法。
5. 「プロジェクト」を進めたいが、プロジェクト推進のためのプロジェクトマネージャーが不在。
6. 幹部社員と専門社員の教育と実務能力の向上。
7. 情報戦略と広告宣伝効果、デザイン効果を高める実務技術。
8. 店舗開発、販売計画、在庫管理の効率的なノウハウと実務。
9. 「ブランド」品開発・育成におけるノウハウ、技術を踏まえた実務指導と蓄積。
10. 「販売」「商品開発」重視とする経営戦略の実務とノウハウの蓄積。
11. 「県外・海外」市場において、事業・商品の成功法則のやり方とPR方法。

★上記の要望・業務・課題に対して…!!

- ☆アドバイザー業務及び技術指導の実務を行います。
- ☆「組織・人材」に技術とノウハウの蓄積になる指導を行います。
- ☆「利益」として、数字に表れる結果を出します。
- ☆各プロジェクトの業務及び技術指導も個別にお受けいたします。
- ☆実践型実務指導による人材教育・育成も同時に行います。

アドバイザー&技術指導顧問

実務指導—業務内容〈概要〉

【経営戦略会議の取組み—進め方】

1. 企業・商品ブランド戦略の業務会議。
2. マーケティング戦略
〈販売戦略・計画・顧客管理〉業務会議。
3. 新商品開発業務会議。
4. 広告宣伝、プロモーション、デザイン戦略
業務会議。
5. 新規事業開発業務会議。
6. 組織活性化、組織効率化業務会議。
7. 現場作業効率化と最適化業務会議。
8. 経費とムダ取り最適化業務会議。

【営業戦略】

- 顧客管理業務。
- サービス提供業務。
- 新規受注率up業務。
- 取引先管理及び掘越し作業業務。
- 売上&利益計画と実施計画業務。

【販売戦略】

- 新商品開発業務。
- 新規事業開発業務。
- 販売計画戦術業務
- 売り方と販売管理の
効率化業務。
- 市場調査・業界調査
需要調査業務。

【広報・宣伝戦略】

- 情報戦略業務。
- 広告宣伝戦略・戦術
業務。
- ブランド・デザイン
開発業務。
- ブランド・コミュニケ
ーション開発業務。
- ブランド・販促活動
業務

【情報インフラ戦略】

- 情報インフラ戦略とス
タッフ教育。
- 社内システム効率化
業務。
- 作業インフラ効率化
システム。
- 現場スタッフ仕組み
最適化業務。
- 物流・運営方法。

※上記における業務のアドバイザー&技術指導を通して、社員のモチベーションアップと利益額アップ=数字で立証します。

広告会社・印刷会社様へ 即実践!!アドバイス&技術指導!! 〈マーケティング活動の実践実務指導で効率及び実績UP!!〉

こんなお悩みに!!

- 会社戦略がうまくいかない!
- 営業と企画・制作の連携がうまくいっていない!
- 新規クライアント開拓及び新規受注が落ちている!
- 営業戦略・営業計画の効率が悪く、利益率が落ちている!
- 営業部門に、マーケティングノウハウ及び技術を実践的に身に付けたい!
- 幹部社員と専門スタッフの意識向上及びモチベーションアップを図りたい!
- 企画制作部門が弱いため、「コンペ」の勝率が低い!
- 営業・企画部門のマーケティングプランニング能力と制作部門のクリエイティブ&デザインプランニング能力を高めたい!
- 「プロジェクト」の推進及び確立化のリーダーがいない!
- 新規事業及び新規商品・サービス開発を行い、会社基盤を強化したい!

こんな課題解決をしたい!!

1. 営業マンを提案型営業マンにしたい!!
2. マーケティングノウハウ・技術の向上!!
3. クリエイター、デザイナーの能力向上!!
4. 新規クライアント開拓の自主提案力の向上及び受注率!!
5. 「コンペ」の提案及び受注率の向上!!
6. 「企画制作」のリーダー及びディレクターの育成!!
7. 幹部社員及び専門スタッフの技術・ノウハウの教育!!
8. 会社戦略及び組織体制のアドバイザー&プロジェクト・リーダーの存在!!

アドバイザー&技術指導顧問

実務指導－業務内容(概要)

【経営戦略会議】

1. 営業戦略会議

- －新規顧客開拓
- －既存顧客 受注拡大

2. 新規事業開発/プロジェクト体制

- －新商品開発
- －運営組織・体制と効率化

3. 社内情報システム

- －営業提案ツール
- －情報インフラ
- －企画・制作物管理システム

4. 顧客管理体制

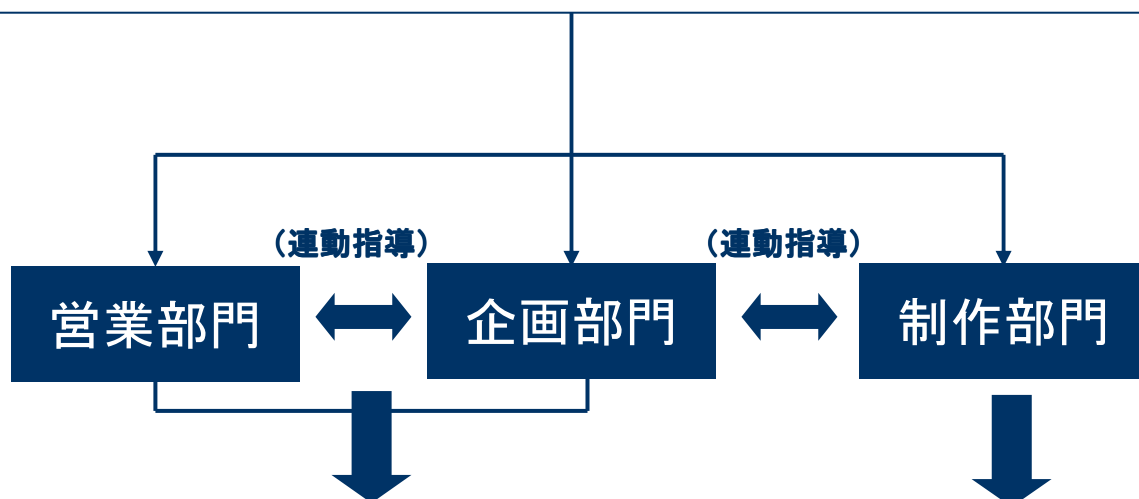
- －クレーム管理体制
- －「顧客の声」ニーズ開発
- －ABC得意先管理体制

5. 経営戦略

- －「強み・弱み」分析
- －課題解決の抽出と対策
- －企業の方針と定義

6. 会社の最適化

- －経費の最適化(ムダ取り)
- －作業・現場の効率化・合理化(ムダ取り)



【業務指導】

1. 戦略会議の進め方

- －会議の取組みと進め方。
- －作戦会議の方法。
- －制作スタッフとの連携と進め方。

2. 提案型営業の技術

- －「オリエン」の取組み。
- －「企画提案」の切り口。
- －企画書作成の向上と受注率UP。
- －プレゼンテーションの取組みと効率。

3. 新規クライアント開拓活動方法

- －アクションプログラムの指導。
- －攻め方、取組み、受注率の指導。

4. プランニングの技術

- －マーケティング全般のプランニング。
- －SP全般のプランニング。
- －広告戦略、コミュニケーションデザイン戦略全般のプランニング。

【業務指導】

- 表現企画、デザイン企画のノウハウと技術指導。
- 受注率UPの向上と取組み。
- 作業効率化と最適化の指導。
- CD/ADの育成と教育。
- クリエイティブ戦略・デザイン戦略、その他制作物全般の技術、ノウハウの指導。

※上記の業務技術指導を通して、社員のモチベーションアップと利益向上を図る。

■金城和之実践型講座のご案内■

特別企画 即活用!!スペシャルコース

《今すぐ業務に使える実践型講座。きっと何かヒントが見つかる!!》

1. 価値を高める!!ブランド戦略とブランドクリエイティブ講座

～ブランド戦略とは。ブランド広告・デザインとは。外資系企業の高級ブランド品マーケティングとは。

今や地方企業・中小企業こそ!!高級ブランド品マーケティング戦略が最適!!～

2. 商売繁盛に役立つ!!コンセプトづくり&キャッチコピー(セールスコピー)づくり

～創業・事業開発・新商品開発・店舗開発・販売戦略・販売促進・広告宣伝等に最も役立つ実践ワークショップ!!～

3. 納得!!説得!! - 魅力的な企画書づくり

～今や、さまざまなビジネスシーンに企画や提案はあたり前。その企画や提案がより魅力的な価値として、相手に印象づけることが、ビジネスを行う上で最も重要な要素となっています。それが「企画書」であり、提案書です。～

4. 店頭&店舗マーケティング・プロデュース技術講座

～集客や固定客につながる店舗とは。購買動機付けになる見せ方、演出とは。より衝動買いにつながる陳列方法やPOPの使い方とは。実践型技術ノウハウによる売り場づくりと店頭マーケティングを伝授致します。～

5. ビジネスセンスアップ能力開発養成講座

～昨今、複雑なビジネス環境において、ビジネススタイルは提案型営業であり、創造型人材が生き残りの秘訣!!

企画発想法や問題の発見・解決する能力、ビジネスの着眼点・捉え方の能力等、ビジネスセンスをアップ!!～

6. 「女性が好きになる!!買いたくなる!!ブランド・マーケティング」講座

～①今日の間違いだらけの!!マーケティング活動。②世の中の「商品・サービス」の80%が、女性客に買われている。③「男女の購買心理と文化」の違いが分かると、販売効果とブランド構築が数十倍高まる。～

* 上記講座について

日 程:ご希望日に合わせます。時間:PM11:00～17:00(4時間) 講師料:80,000円

■金城和之-地域活性化実践型セミナーのご案内■

人気・話題!!セミナーのご案内

《実務家による!!より実務として効果・成果を高めるスペシャルセミナー!!》

1. 地域農商工連携人材育成 - 戦略マーケティングセミナー

～農商工連携に必要なマーケティング活動とは。(売れる販売活動)。商品開発戦略、情報戦略、ブランド戦略とは。(売れる商品戦略)。今、必要な農業・地域マーケティング戦略とは。(6次農業経営)

2. 価値が伝わる!!魅力的な『言葉とデザイン戦略』

～商品の魅力や価値は伝わって、初めて売れる。そのための、キャッチフレーズ(コピー)やパッケージデザイン、グラフィックデザインの作り方、見せ方。コミュニケーションデザイン(広告・情報のデザイン)の認知心理学と脳科学とは。(よりデザインの精度と確率を上げる方法)。成功している情報戦略の事例、デザイン戦略の概念、ブランド推進体制づくり。

3. 地域企業こそ!!感性ビジネスを取り入れた高級品ブランド戦略!!

～経済動向及び社会現象における技術イノベーションの情報感度を高めるには。さまざまな情報感度による成功企業及び商品の成功事例。「高級品」ブランドを作るプロデューサー育成(高度人材育成)とは。外資系ブランド品戦略とは。情報価値形成及びデザイン価値形成とは。

* 上記講座について

日 程:AM10:00～12:00 時間:PM13:00～17:00(6時間) 講師料:100,000円

* 教材、資料提供込みー1セット提出