

The background of the slide is a blurred photograph of a desk. In the center, a pair of black-rimmed glasses is placed on a surface. To the right, there is a stack of papers or a book. The overall lighting is soft, and the colors are muted, creating a professional and focused atmosphere.

MARKETING SUPPORT PROGRAM

概要

＜本プログラムで手に入るもの＞

- ★ 結果を出し続けるマインドセット
- ★ ご自身の独自の強みを活かせるコンテンツ
- ★ WEBマーケティングプロセス

＜本プログラムの実施について＞

- サポート期間は6ヶ月間です。全12回のセッションを行います。
- セッションは、オンライン30分 or オフライン90分で行います。

森行秀和 プロフィール

マーケッター・ビジネスプロデューサー・講師

1980年、大阪生まれ。

天理大学体育学部卒業後、ワタミフードサービス株式会社に入社。

大阪・福岡・長崎・熊本の店舗で店長を務める。「居食屋和民 道頓堀店 単日売り上げ 歴代最高記録達成」「坐・和民 長崎銅座店 2005年12月度月商 ワタミグループ 全店2位達成」など、お客様に愛されるお店作りに全力を注ぐ。

2006年より、株式会社原田教育研究所に入社。代表である原田隆史氏とともに、自立型人間育成教育「原田メソッド」を全国に展開する。

主任講師として研修を行うとともに、「原田メソッド」のコンテンツ制作、講師育成プログラムの開発を行う。実施した研修は約1000回、育成した講師は約500名。

2016年に、アメリカに住む日本人大富豪と出会い、自分を変革させるために、大阪駅前ビル内のおでん屋で1年間アルバイトとして修行をする。

2017年より、エンジェル投資家より1000万円の投資を受け、激辛ラーメン店「ラーメン赤鬼」を大阪で起業。フランチャイズビジネスを行い、2年で直営店1店、加盟店4店まで店舗を増やす。

フランチャイズビジネスを行う中、日本人大富豪からビジネスで成功するための、「あり方」「考え方」「やり方」を学ぶ。

様々な経験の中で、人が持つ可能性は無限であることを確信し、人が持つ可能性を探求し、本気で生きる人の幸せに貢献することを決意。ラーメン店のビジネスを譲渡し、マーケッターとしての活動をスタートする。

法人・個人問わずクライアントのメンターとして関わり、業績向上、人材採用、人材教育、業務改善、研修、講演など、クライアントの「こうしたい」をマーケティングと教育を組み合わせたアプローチで実現している。

クライアントにとっての「究極のメンター」でありたいという思いを持ち、クライアントに寄り添いながら、時に優しく、時に厳しいサポートを行っている。

特別化ブランディング

「特別ブランディング」を主軸においたサポートを行います。

従来のブランディングは「差別化」を軸にしたものが主流でした。SNSフォロワー数、価格など、いかに他社よりも優れているかという点を押し出したブランディングを行うものでした。

差別化を軸にしたブランディングは、資本などのリソースをたくさん持つ大企業が有利なブランディング手法です。今回提案する、「特別化」を主軸においたブランディングは、中小企業や個人が自分たちの勝ち方で勝てるブランディングです。

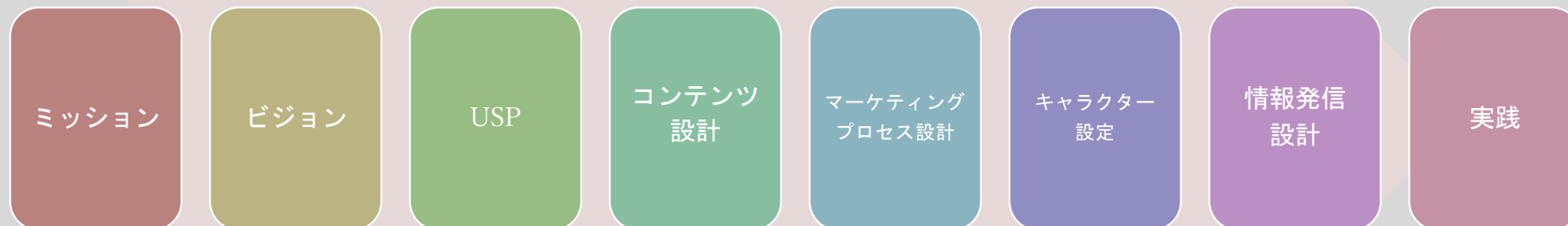
お客様は、「自分の困りごとを解決してくれるもの」「考え方や価値観に共感できるもの」にお金を払います。

あなたが持つ、理念、ビジョン、特別な強み、お客様からの喜びの声などを活かして、「どの分野でお客様のお役に立てることができるのか」「どのようなお客様から共感を得ることができるのか」を明確にして、特別化を軸にしたブランディングを行います。

このことにより、SNSのフォロワー数が突出して多くなくとも、成約に至るお客様を獲得できたり、長きに渡って契約をしてくれるお客様が生まれます。

今回の特別化ブランディングにより、あなたをお客様にとって特別な存在にします。

プログラムのフロー



セッション①「キックオフ」

今回の6ヶ月間のサポートにおける目的とゴールの共有。
セッション実施スケジュールの設定。

これらとマインドセットをベースにしたキックオフセッションです。

セッション①「ミッション」

事業を行う上で、全ての選択の基準となるミッションを構築します。

なぜ、なんのためにその事業を行うのか。

思いを明確にし、事業を推進してく上での強さと信頼を手に入れます。

セッション②「ビジョン」

ミッションが実現した状態をビジュアルにしたものがビジョンです。

自分はどうなりたいのか。自分の周りはどうなって欲しいのか。

自分の願望を明確にし、事業を推進していく上でのエネルギーを高めます。

セッション③「USP」

USP (Unique Selling Proposition) とは、「あなたが持つ特別な強み」を意味します。

あなたが持つ、長所・短所・人生の経験・思いなど、全てがUSPです。

USPをコンテンツや情報発信に反映することで、お客様から共感が得られ、長きに渡って指示される存在になることができます。

セッション④「コンテンツ設計」

お客様の提供していくコンテンツ（商品）を設計します。主に下記の内容をセッションで明確にしていきます。

- ・ 現在、提供できるコンテンツの整理
- ・ ペルソナ設定
- ・ ペルソナが持つニーズの明確化（置きに行くビジネスをつくる）
- ・ フロントエンドの設計（コンテンツ内容と値決め）
- ・ バックエンドの設計（コンテンツ内容と値決め）

セッション⑤ 「マーケティングプロセス設計」

マーケティングとは、「自社のサービスが自然のお客様に購入される仕組み」を意味します。

ここでは、WEBマーケティングファネルに基づき、マーケティングプロセスの設計を行います。

セッション⑥「キャラクター設定」

WEBコンテンツやSNSなど、多くの情報が飛び交う現代。

ブランディングにおいては、「自分をどのように見せるか」が非常に重要になります。

ミッション・ビジョン・USPが活かされるキャラクターでなければ、お客様からの共感と信頼を得ることは難しいです。一貫性が重要な要素となります。

自分をどのようなキャラクターにするのかを設定し、そのキャラクターでコンテンツの提供やSNSでの情報発信を行います。

セッション⑦「情報発信設計」

情報発信設計として、下記の内容に取り組みます。

- ・ SNS戦略におけるコアメディアの設定
- ・ コア事業を活かし、収益を生むSNSの設定と導線設計

セッション⑧「実践」

実際にコンテンツ提供と情報発信を実践していく中で生まれる成果や課題をもとに、取り組みをブラッシュアップしていきます。

サポート費用・スケジュール

<サポート費用>

660,000円（税込）

<スケジュール>

①業務委託契約書の締結・サポート費用のご入金

↓

②キックオフセッション実施

↓ 6ヶ月間のサポートがスタートします。