

マンガによる 企業PRの 実践



ITを有効活用した
講師 コミュニケーション戦略
株式会社ブレイクオンライン代表
結城 聡

時代は完全に
変わりました

facebook
Twitter
Skype

ビジネスに
有効活用できる
ツールやサービスが
無料もしくは
極めて低コストで

利用できる
世の中に
なりました

セミナー終了後

よし
早速我が社にも
取り入れて
いこう!

A社長の場合
ウチも将来を見据えて
BtoC事業にも
踏み出すか

鈴木君すまないが今度
ネット通販を立ち上げるから
担当してくれないか?

いや、私も
外回りと
事務作業が
有りまして中々他に
手が回らなくて...

そうか...

B社長の場合

うちの会社も
Twitterと
Facebookを
はじめるぞ!

と言われましても
何をどうやって
いけばいいのやら
わかりません...

そうか...

C社長の場合

うちも
Google Appsを
導入するぞ!

まったく何がなんだか
わかりません...

そうか...

結城社長!

結城社長に
教わった事が
実際にはほとんど
出来ません!

何とか
して下さい

分かりました
それではそんな時に
利用していただきたい

弊社のオンライン
サービスを
ご紹介しましょう!

ブレイクオンライン
Online

ブレイクオンスルーオンラインとは？

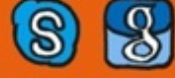
「頭ではその必要性を理解していてもなかなか実行が伴わない」



そんなお悩みを解決するためのクラウドコンピューティングを駆使したオンラインスタツフによる実務支援サービスです
言わばWEBの便利屋です

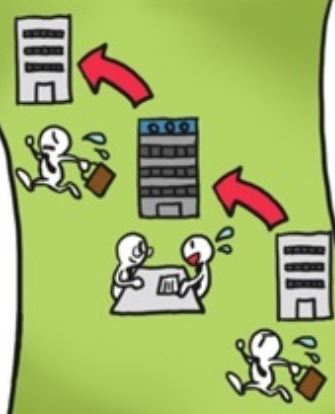
内職・SOHOとして日本に古くから存在するワークスタイルを

従来のワークスタイル
再定義



Google AppsやSkypeなどのITツールを駆使し再定義しました

具体的に言いますと担当がクライアント先に訪問し打ち合わせを行います



その時の往復の交通費時間当たりの人件費もコストとしてご請求に上乗せせざるを得ません

しかしメール・Skypeチャットで打合せを行なった場合は



コストは打ち合わせの時間のみとなります

IT活用力を必要な時に必要な分だけお届けすることができ

必要分
安価で
すぐに
それがブレイクオンスルーオンラインなのです

数多くのITツールやウェブサービスが無料もしくは低価格で利用できる環境であるにも関わらず

導入出来ない・上手に活用出来ないお客様を多く見られました

今の時代、レガシーシステム(時代遅れとなった古いシステム)を大量に抱える大企業より

中小企業の方が最先端のIT環境を容易に導入できます

新興国はいきなり「最先端」の武器を抱えて攻めてきます



世界で戦うためにも装備を変える必要があります

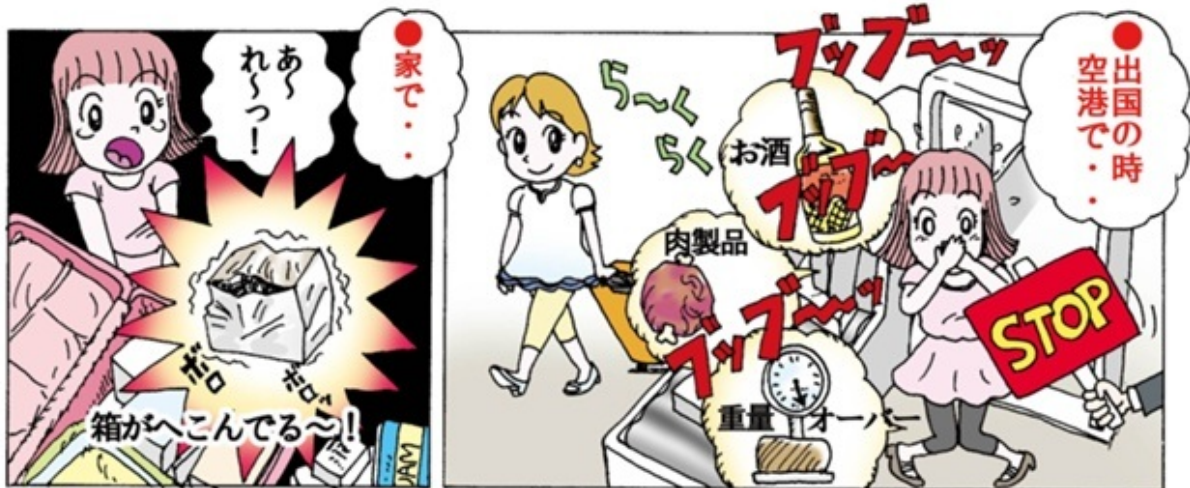
最先端武器

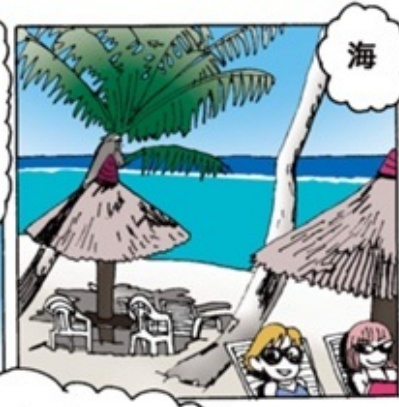
詳しくはWEBサイトをご覧ください!

早速問い合わせしてみよう!

<http://www.botonline.biz/>

ブレイクオンスルーオンライン 検索





やりたいことたくさん!!





1999年

肌寒い中
システム開発は
始まった



まずは
通販の
業務を
覚え
なきゃ！

本田は
東通メディアの
通常業務を
終えた後
毎日銀座物産に
通い...

電話オペレーター
倉庫の出荷担当の
人から

どんなシステムを
作れば便利かを
徹底的に
聞き出した



半年後に
ようやく
システムが
完成した
いや、
楽に
なつたよ！

ありが
とう！

そんな声を
現場から
聞いて

とても
うれしかった



ある時...
新規の顧客は
順調だけど
リピート率が低くて
なかなか
継続して
くれないんだ

離脱しそうな
お客様が事前に
わかれば
手を打てるんだ
けどな

そうかぼくは
「出荷作業を
するための
システム」だけを
作っていた！

銀座物産の通販は
リピート通販なんだ！

顧客が継続して
買ってくれないと
拡大して
くれないんだ！

「通販はとても奥が深い
ビジネスだ」
本田は改めて実感した



よくよく調べてみると
新規の顧客のリピート率を
5%改善するだけで
25%の収益が
改善されることがわかった

↑ ↑

11人あたり
000円ですむ

また新規の顧客を
1人獲得するのに
6000円かかるが
リピートのためのコストは

5000
1000
1000
新規
リピート

そうか！

顔の見えない
お客様だからこそ
分析が必要なのか！

そこからは本田は
「顧客の分析」を
勉強した！

増田社長とどうすれば
お客様に満足して
もらえるのかを
何回も何回も話し合った

おおおおお

増田社長のお客様に対する
「想い」はとても熱かった



二人は
明け方まで
夢を
語り合った
日が何日も
続いた

売上を伸ばすための
最高の通販システムを
作る日々が続いた



とても一人で開発出来る
ポリシームではなく
気がついたら
システム開発メンバーが
3名に増えていた



一方東通メディアの
社長はなかなか
完成しない
システムに苛立ちを
感じていた

本田くん!

プログラマー
3人もいて
まだシステムが
完成しないのか!?



大赤字だよ
どうするんだ!!

お客様が求めている
システムはもう少し
時間がかかります

中途半端なまま
納品したく
ないんです

お願いします
開発を続けさせて
下さい!

自分たちで
開発するんじゃなく
他のシステム会社に
頼めば
いいんじゃないか?

社長!
銀座物産さんのシステムは
他のシステム会社で
作ることは
したくないんです!

我々が魂をこめて
作り上げてこそ
効果を出せると
思っています!



社長は本田の思いを
理解してくれたのだ...

お客様のために
売上に貢献するために
最後まで
あきらめなよ!

は...

はいっ!

本田は入社以来初めて
目頭が熱くなるのを
感じた



システム開発を始めて1年が経ち、ようやく通販システムが完成した!



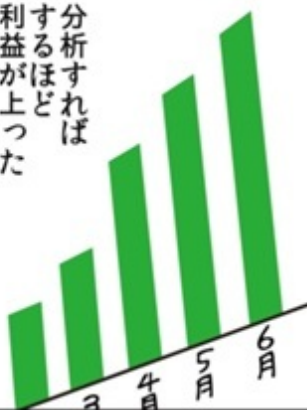
オペレーターの作業時間は激減した。出荷業務をしていた10人いたオペレーターは2人でまわせるようになり、残りの8人は分析作業に携わることができた。



分析しなければザルで水をすくうように、顧客が離脱する。しかし分析すれば、顧客は離脱しない。



分析すれば、利益が上った。

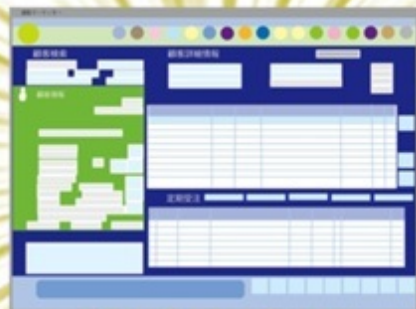


この通販システムは、不平不満を言わず、24時間働き続けるマーケティングのようだね。



それ、いただきます!

商品名「通販マーケティング」はここから始まった!



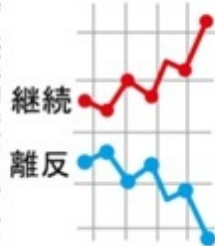
売上が増加するとともに、その分システムに対する要望も増えて



顧客育成プログラムも何回も何回も修正していった。



分析業務も年々精度を上げ、顧客の継続率が上がっていった。



当時銀座物産の売上は年商約5億だったが、2年後には顧客数が20万人を超え、今では売上100億を超える企業に成長していった!



本田は銀座物産のシステムに携われたことで、通販の面白さと奥深さを実感することができた。



ここまで、これたのも、君のおかげだ。

いいえ、私は何も... 社長の熱い想いに、応えただけです。

これからも頼むよ!

はい!



現在「通販マーケティング」は約20名のSEによってバージョンアップが日々繰り返されている。



みんなが知りたい、熱い想いの伝え方。

