

J A I R O
2020



小さな会社・お店のための 売上回復セミナー

ジャイロ総合コンサルティング株式会社

渋谷雄大



渋谷 雄大 (しぶや たけひろ)

ジャイロ総合コンサルティング(株) 取締役社長
売らない販促コンサルタント 中小企業診断士

【経歴】

神奈川大学卒業後、訪問販売会社にて最年少トップセールスを樹立。その後、サプリメント専門チェーン事業部門の責任者として、ショッピングセンター・百貨店などへの出店戦略をはじめとして、人材育成、プロモーション・広報などを一手に引き受け多店舗展開を達成する。しかし、同社が倒産。責任者としてサプリメント専門チェーン事業の譲渡交渉を担当し、サプリメント専門チェーン事業を自然派化粧品会社への譲渡成功に導く。また、自然派化粧品会社では生涯顧客化、ファン育成の実践ノウハウを獲得。自然派化粧品会社を退職後、WEBを活用したプロモーションを実践、現在は営業強化、店舗戦略、人材育成、販売促進、Webコンサルティングなど幅広い分野でコンサルティングを行う。講演数は年間150回を超える人気講師である。中小企業診断士。



 Eight

【お問い合わせ先】

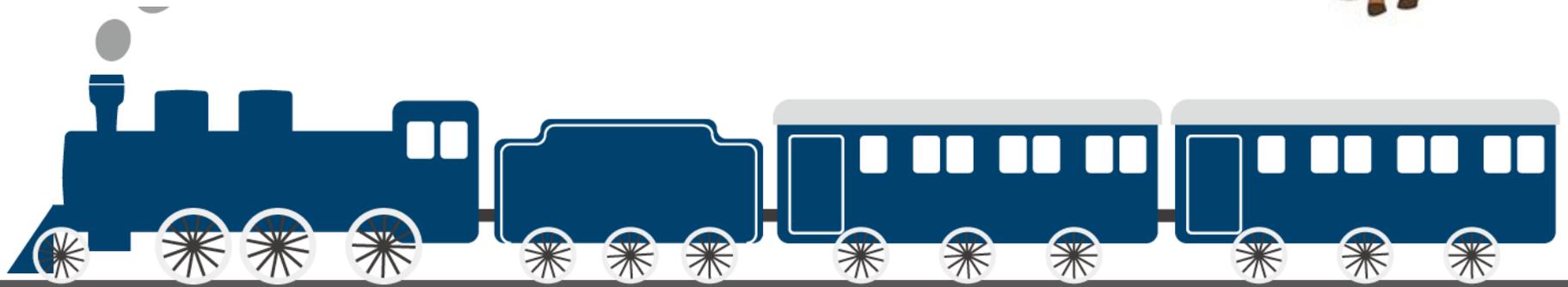
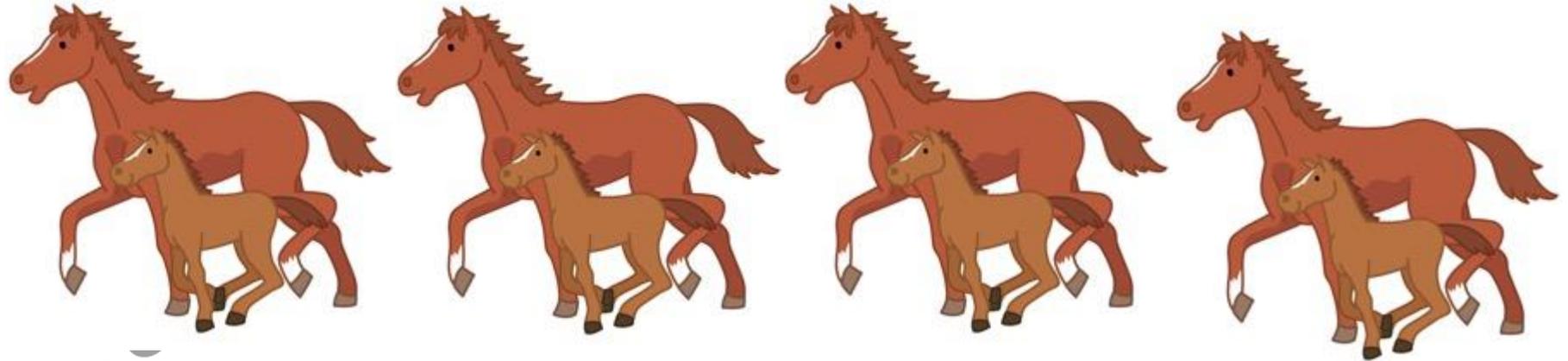
ジャイロ総合コンサルティング(株)

〒103-0007 東京都中央区日本橋浜町3-43-2 山名ビル

TEL.03-3808-2241 FAX.03-3808-2243 E-mail.consult@jairo.co.jp

URL:<https://jairo.co.jp>

日本（世界）はどう変わる？まったく別の世界がやってくる



新たな時代に向けた「新接点の開拓」



シュンペーター 新結合・イノベーション
一定のルーチンをこなすだけの経営管理者ではなく、
全く新しい組み合わせで生産要素を結合し、新たな
ビジネスを創造する。

- | | |
|---------------|-----------------|
| ①新しい商品・新しい品質 | →iPhone |
| ②新しい生産方式の導入 | →Amazon・パンスク |
| ③新しい組織の創出 | →ジャイロ総合コンサルティング |
| ④新しい市場の創出 | →築地本願寺・任天堂Wii |
| ⑤新しい素材・買付先の開拓 | →しるし書店 |

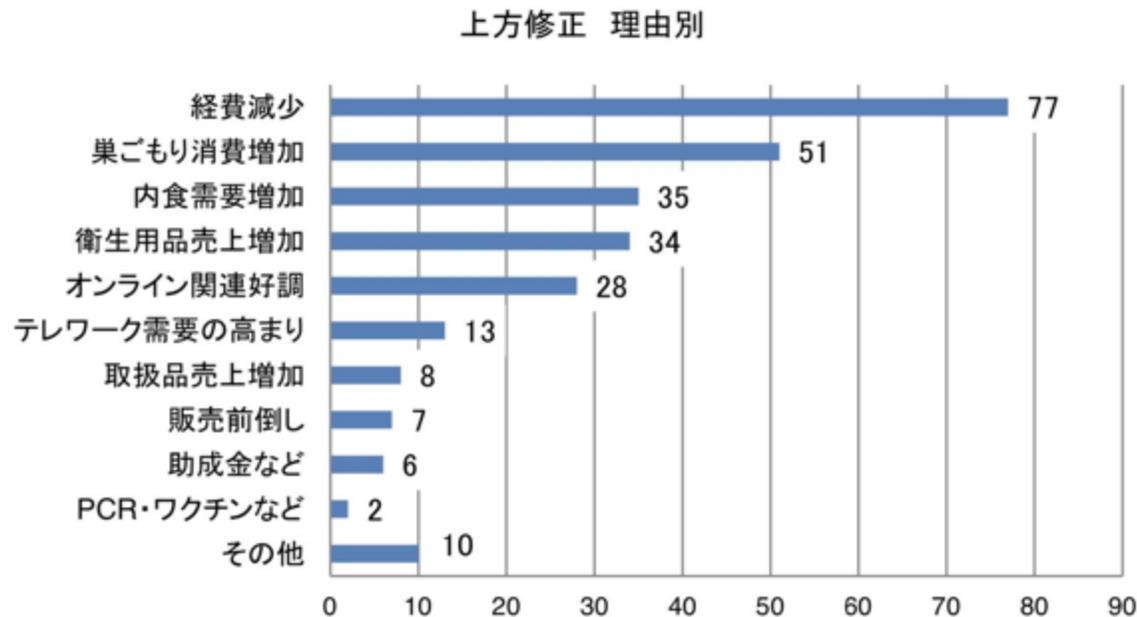
イノベーションを妨げる3つの要素

- ① 洞察ではなく経験に頼りがち
- ② 実証されていないことへ踏み出す不安
- ③ 社会からの抵抗と批判

Withコロナ時代の経営戦略の転換

- ① 固定費型から変動費型モデルへの転換
- ② 複数事業の展開によるリスク回避
- ③ 副業時代の働き方改革
- ④ テクノロジーへの対応
- ⑤ オンライン化による商圏の拡大・営業革新

①売上はもうBeforeコロナには戻らない
利益がでる仕組みをゼロベースで考える
固定費→変動費化できないか？



https://www.itmedia.co.jp/business/articles/2009/18/news101_2.html

②変化はこれでは終わらない
これから次々に起こる変化への対応力
事業を分散することでリスク回避を考える

■回避する ■損失防止 ■分散・分離 ■移転する ■保有する

商品×売り方で発想を広げ、リスク分散を考える！

多様な販売手法を組み合わせる事で安定収益を獲得せよ。メイン収入＋サブ収入
時系列で取り組みの流れを計画しておく、1年目＝①、3年以内＝③、5年以内＝⑤

	店舗	通販	営業 (消費者向け)	営業 (企業向け)	配置	催事	
新品							
中古							
レンタル							
修理・アフター							
リノベーション・アレンジ							

店舗	通販	訪問販売 (消費者向け)	訪問販売 (企業向け)	委託販売	イベント
<ul style="list-style-type: none"> スーパー 移動販売店 コンビニ ホームセンター ドラッグストア 均一価格店 アウトレット店 化粧品販売店 カフェ 酒屋 惣菜店 居酒屋 お菓子屋 ギフトショップ リサイクル店 健康食品店 スポーツ店 アパレル ビジネスホテル エステサロン フィットネスジム 遊園地 家電量販店 花屋 美容室 パチンコ店 銭湯 など 	<ul style="list-style-type: none"> テレビ ラジオ ネットラジオ カタログ フリーマガジン ダイレクトメール 新聞・雑誌 自社通販サイト ネットモール ネットフリーマーケット など 	<ul style="list-style-type: none"> 消費者宅 病院 介護施設 など 	<ul style="list-style-type: none"> 企業 学校 組合 病院 事務所 など 	<ul style="list-style-type: none"> 百貨店 道の駅 アンテナショップ イベント 各店舗 など 	<ul style="list-style-type: none"> 商談会 展示会 〇〇市 マルシェ 講演会 お祭り コンサート セレモニー セミナー 学園祭 フリーマーケット ファッションショー スポーツ大会 クラウドファンディング オンラインイベント など

大衆向け	インターネット	双方向	プロモーション
<ul style="list-style-type: none">• テレビ• ラジオ• 新聞• 雑誌• 書籍• 映画 など	<ul style="list-style-type: none">• ホームページ• 口コミサイト• 比較サイト• まとめサイト• ニュースアプリ• メールマガジン など	<ul style="list-style-type: none">• YouTube• LINE• Facebook• ブログ• Twitter• Instagram• TikTok• 家族・友人・知人 など	<ul style="list-style-type: none">• 看板• 電光掲示板• ポスター• 交通広告• 店舗のPOP• DM• テレアポ など

7つの視点でアフターコロナに向けた対応を考えよう！

	業界・競合他社 (プラス面、マイナス面) →業界の常識は？	あなたの強みで 業界のマイナスを 打開できないか？	どんなサービス・商品だったら 競合他社に勝てる？
価格面 (安い・支払い方法)			
技術 (特殊技術・特許など)			
便利さ (時間・納期)			
機能性 (品揃え・スペック)			
サービス (アフターフォロー)			
顧客との 関係性 (人柄・スタッフ)			
ブランド認知 (知名度・SNS)			



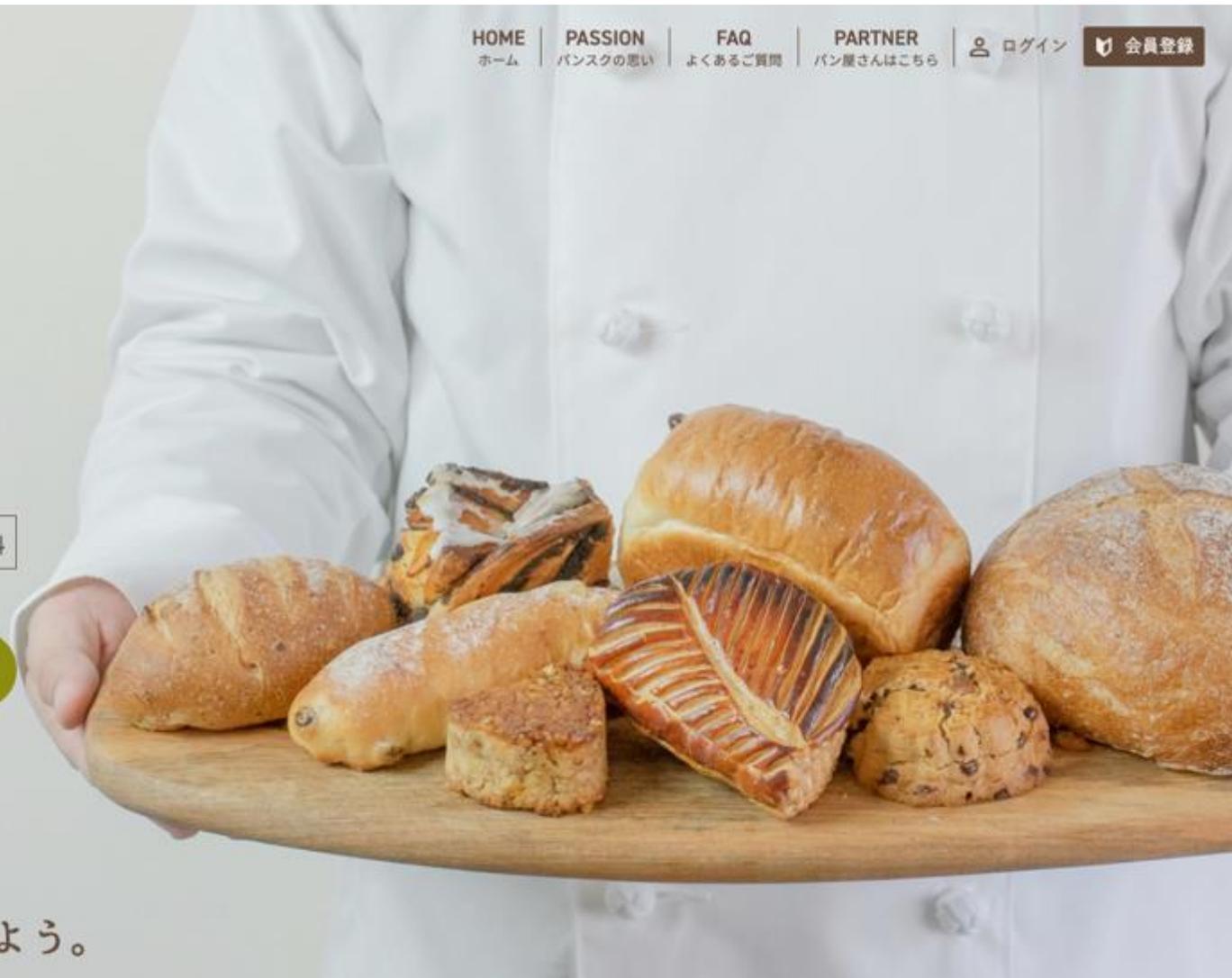


<https://youtu.be/LKdVeFaZQzg>



「泊まれるスナック街」

昭和40年代に弘前市・鍛冶町に誕生したグランドパレス。
スナック・ディスコ・飲食店が集まるこの建物は、バブル時代の前から若者が集う場所でした。



パンスク
P A N S U K U

HOME | PASSION | FAQ | PARTNER | ログイン | 会員登録
ホーム | パンスクの思い | よくあるご質問 | パン屋さんはこちら

毎月1回、全国のどこかのパン屋さんから
お店自慢のパンが届く
“おいしい”に出会う、パンの定期便

月々 **2,900** 円

+ パンの旅費 全国一律 **780**円 ※冷凍送料

合計 **3,990**円 (税込)

パンスクをはじめる >

おいしいパンを、旅しよう。

何か出てくるか、お楽しみ



会社概要 | 事業内容 | お知らせ | 活動日記 | お問い合わせ

本を読んでも、テレビを見ても、
お店でレジに並んでも、ヒントを見つけては、
お客様に喜んでもらうために何が出来るか、考えてしまいます。



フォロワー様募集中
フォーションファクトリー代表
20才起業家 坂内綾花の
ツイッターはこちら



現在販売中の
フォーチュンボックスは
こちら!



クリックする!

[現在販売中のフォーチュンボックスはこちら](#)



代表の坂内綾花です。
よろしくお願ひします!

観光客急減&イベント中止対策!

余剰在庫優先仕入れ

キャンペーン 2020

川崎の和菓子屋
川崎ポテトが人気の新岩城菓子舗

私たちの想い
concept

時の味
tokinaji

お菓子
okashi

お祝い事
memorial

店舗案内
shop

オンラインショップ 



時の味

新岩城菓子舗
TOKINAJI

人に寄り添い、
人の時に寄り添う
想いを届ける



朝焼き
四代目
だんご焼

ブログ お問い合わせ

新岩城菓子舗のブログ



2020.08.20
今日まで、夏休みです



2020.08.19
新岩城は夏休みです。

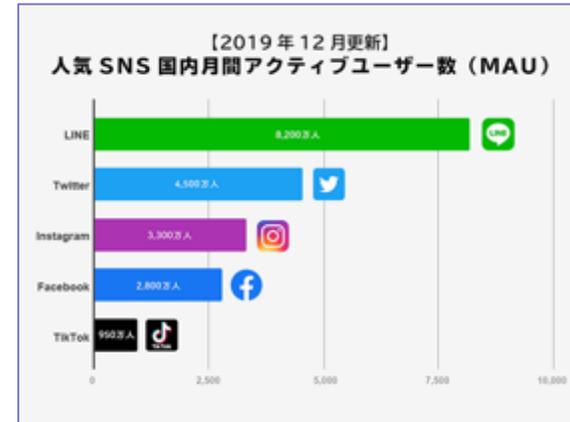


2020.08.18
ただ今、夏休みを頂いております

SNS活用の新・販路開拓ならコストの心配はない

■ オンライン(SNS)型の新・販路開拓

- Twitter 4.500万人
- Facebook 2.800万人
- LINE 8.000万人



■ SNS活用の新たな取引先掘り起こしのポイント

- FCエージェントの活用
女性（主婦）のお金にならない時間をお金に変える。オンライン営業システム
- インセンティブの考え方（ベストバイ・ツェルプフォース）
- ルール化と監視システムの確立
ルールは「やってはいけない」を具体的かつ明確に。やるべきは「曖昧にその人らしく」

動画を使った営業提案の仕組み

得意な人が得意なことをやりましょう。そして得意な時をデジタル化しましょう。



オンライン名刺

オンライン名刺交換



渋谷雄大

ジャイロ総合コンサルティング株式会社
取締役社長 中小企業診断士

[オンライン名刺プレビュー >](#)



オンライン名刺をシェア

URLやQRコードをシェアして、あなたの名刺情報を相手に届けましょう。

URL	https://8card.net/virtual_cards/S6hxHlq2OVjgjmVZngfdbg 📄 コピー
QRコード	 📄 ダウンロード
バーチャル背景	QRコードや名刺情報が入った、オンライン商談用のバーチャル背景をダウンロードできます。 オンライン商談用バーチャル背景 >
🔄 QRコードとURLを更新する	



各SNSの特徴と使い分け



企業のプレスリリース
丸の内のオフィス

公式の発信ツールであり
既存のお客さま中心にやり取りされる。
新規開拓は難しい。
メールの代わりとしてメッセージャーを使う。
コンテンツは残るが遡られない



コンサートの舞台
都会の大通りにあるショッブ
憧れの存在としてのブランディング

写真中心SNSでありビジュアルに重き
Facebookからの流入でややFacebook化
流行りものが好き。一方通行のためあこがれ
深いファンができにくい。
コンテンツが残るし遡られる



下町の裏路地での井戸端会議
会話を楽しみながら仲間を増やす

特定の趣味や特技、興味でつながる
リプライ（コメント）で交流し相手を巻き込む
コアなファンが生まれやすい
コンテンツが流れる

各SNSの特長

	Facebook	Twitter	Instagram	LINE
ユーザー数	2,800万人	4,500万人	2,900万人	7,900万人
アクティブ率	56.1%	70.2%	84.7%	96.6%
男女比	54 : 46	48 : 52	40 : 60	46 : 54
特長	<p>実名制でかつ、リアルな友人関係が特徴です。すでに若年層がフェイスブックから離れつつあるので、2020年頃には中高年がメインとなる予想されます。フェイスブックに変わるSNSが台頭すると、一気に廃れると考えられます。</p>	<p>140文字以内でつぶやくシンプルなSNSです。リアルな友人関係だけではなく、好きな芸能人やコミュニティーなどの『興味関心』でつながっているのが特徴です。</p>	<p>スマートフォンのカメラアプリであり、撮影した写真をその場で加工しアップできるSNSです。投稿するにはアプリが必要ですが、閲覧のみであればデスクトップからでもできます。投稿されている写真はおしゃれなものが多いです。また、2015年10月からインスタグラムの画面に広告を掲載することができるようになりました。</p>	<p>無料で通話やチャットができるメッセージアプリです。タイムラインにスタンプでコメントできることが特徴です。2015年のデータなので少し古いですが、ニールセン社によると、朝いちで起動するアプリにおいて『ブラウザ』『キャリアメール』に次ぐ第3位でした。また、対象を学生だけに絞れば、ラインが第1位になっています。</p>

ツール別活用方法

ツール名	ターゲット	成功ポイント
Facebook	<ul style="list-style-type: none">・ 特定客層しぼり型・ 買う気は無いけど必要な新規層・ 既存顧客との深掘り・ 30代以上	<ul style="list-style-type: none">・ 客層の絞り込み・ アナログとの組み合わせ・ Facebookページとの使い分け・ Facebook広告併用
Instagram	<ul style="list-style-type: none">・ デザイン性・ 10～20代・ おっさんグラム化	<ul style="list-style-type: none">・ ハッシュタグ（#）活用・ 統一感のある投稿・ インスタ映えする写真・動画
Twitter	<ul style="list-style-type: none">・ 特定商品・サービス名・ キーワード検索での需要増・ 一本釣り型フォロー	<ul style="list-style-type: none">・ 検索キーワードの抽出・ トレンド性の先読み・ Twitter広告
YouTube	<ul style="list-style-type: none">・ 検索流入増加・ すべてのSNS入り口・ モヤモヤ層への解決提案	<ul style="list-style-type: none">・ テーマ・キーワード設定・ YouTubeAnalyticsの活用
LINE@	<ul style="list-style-type: none">・ 既存顧客・ 売込みOK・ 短文中心	<ul style="list-style-type: none">・ 既存顧客への告知・ LINEだけの特別特典

