

## 第50回 I B I Cスペシャルセミナー

### 『最短ルートの成長戦略』

～収益を最大化し成長発展していくための導線づくり～

講師 日本成長戦略研究所 代表取締役 中丸 秀昭 氏

【日 時】平成26年12月16日（火） 18:30～

【主 催】今治地域地場産業振興センター

【参加費】無料

【開催地】じばさんセンター 4階 第1研修センター

【参加者】29名

今回は日本成長戦略研究所 代表取締役の中丸 秀昭 氏をお迎えしました。

「集客の仕組み・売れる仕組み・人材育成の仕組み」で成長発展に導く「導入経営」の第一人者の実践型経営コンサルタントで、相談を受けた事例やご自身の経験をもとに顧客を得る為の「集客の仕組み」を伝授していただきました。

価格を下げるよりその商品・サービスの価値を上げて他社との差別化をする戦略方法をお話してくださいました。

その為に顧客に選ばれる理由を考えます。まず自社の価値観になる強み、自社の強みが発揮できる顧客に選び・導入後の状態・証拠をつくり、次に選ばれた理由から顧客の心を揺さぶられるような売れるメッセージを変換させることによって自社の考えや自社の価値観に共感する顧客が集まります。

変換させたメッセージをよりよく顧客に広めるにはインターネットを活用させます。Facebook・YouTube・メルマガ等で広告をし、顧客を増やしていき、低価格ではない商品が売れる戦略を教えてくださいました。

最後には、中丸さんが実際に作成したブログとYouTubeに投稿している動画を紹介していただきました。

改めて自社の価値観等、考えるきっかけとなったのではないのでしょうか。



#### Profile/中丸 秀昭 (なかまる・ひであき)

- ・最短ルートで成長発展していくために欠かせない「集客の仕組み・営業の仕組み・人材育成の仕組み」を“導線経営”として体系化した第一人者。
- ・大学卒業後、広告会社の営業マン時代に全く成績が伸びず、最後通告を言い渡される中、今までと異なる営業手法でトップセールスから最年少マネジャーへ。
- ・「結果が出ないのは正しいやり方を知らないだけ。自分と同じ轍くつを踏んで欲しくない」という強い思いから経営コンサルタントを天職とする。

