



明けましておめでとうございます！
本年もよろしくお祈りします。



サイバーインテリジェンスは創業11年目になりました！

謹んで新年のお祝いを申し上げます。昨年は大変お世話になりました。本年もよろしくお祈りします。さっそくですが、昨年の出来事をダイジェストで紹介すると、

- ・新サービス「HR狩人」のリリース
- ・IT導入補助金で25件が採択
- ・事務所のリフォーム
- ・ワークライフバランス認定企業
- ・新はつらつ職場づくり宣言が岐阜労働局に認定
- ・J-EED認定講師として営業実践セミナー
- ・岐阜県瓦葺組合の講習会で講師
- ・東京海上日動でセミナー講師
- ・船井総合研究所でプレゼン
- ・外部講師を招いた社内研修
- ・人事面接官技能検定に合格
- ・五期連続の増収増益を達成
- ・スタッフ総勢14名に！

こう振り返ると、会社の器を広げること努力して、その広

げた器の中でスタッフを増やし、新サービスを立ち上げ、その結果として売上も増えてきたと感じています。やはり、会社は成長を止めたら確実に衰退する生き物だと、この1年を通じて学ばせてもらいました。

サイバーインテリジェンスという会社は、人間に例えると育ち盛りの中学生みたいなもので、いっぱいご飯を食べて成長している最中です。まだまだ勉強しないといけないし、宿題も山積みです(笑)そして、次の「進路」をどうするか？私の進路指導をしてくださる佐藤先生に教えていただきながら、自分が進みたい道の「輪郭」が見えてきました。今なら次の扉を開ける勇気や体力もあります。もし失敗しても大丈夫だと思えるメンタルも鍛えてきました。それについてきてくれる仲間もいます。この一年も確実に成長していきたいと思っております。皆様ご指導の程よろしくお祈りします。

第27号

2020年1月号

サイバー通信

サイバーインテリジェンスの最新情報をお届け！

NEWS LETTER



株式会社
サイバーインテリジェンス
TEL:058-201-5656
〒500-8479
岐阜市加納菱野町24番地

～今月の目次～

- ・年始のご挨拶
- ・セミナー講師を担当しました
- ・令和2年度も補助金あります！

佐藤昌弘先生の代表著書

「凡人が最強営業マンに変わる魔法のセールストーク」 研修講師を担当しました！



独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構 (JEED)
生産性向上支援訓練「提案型営業実践」に認定された研修です。

15年前、まだ会社員として営業マネージャーをやっていた頃、自分の部署の売上をどうやって増やすのか「戦略」など微塵も無く、体力と精神力でひたすら毎日テレアポを繰り返す日々。うんざりしていました。そんな暗黒時代に佐藤先生の著書と出会い、毎日の通勤電車でセミナーCDを聴きまくり、学んだことを会社で実践して成果を上げてきました。それが認められ自信にもなり「俺ならできる」と起業して10年が経ちました。もし佐藤先生との出会いが無かったら、低空飛行のまま墜落して死んでいたかもしれせん(苦笑)

何年前かに、佐藤先生がパートナー制作会社を募集していることを知ったことがきっかけで、今では毎月のように勉強会で教えていただくようになり、この度JEEDの認定講師として佐藤先生の代表著書「凡人が最強営業マンに変わる魔法のセールストーク」の研修を担当しました。もう手垢が付くほど読んできた本なのに、いざ自分が講師をするとなると本当に奥深い内容で、佐藤先生が講師している音声を何回も聴いて再勉強してきました。大事なポイントを要約すると、まず営業マンの前にお客さんが現れる原型には何が

起きているのか？そこには「怒り、苦痛、恐怖、愛情、喜び、嫉妬」という感情があり、人間の消費につながる原型にはネガティブなことが多いことです。そして、目の前に現れたお客さんは「関心と情報収集」しているか「比較と判断」の二種類しか無いこと。それを達人的な直感で見抜くことができないのであれば「合意」を得てヒアリングしましょうという事です。しかし実際にやってみると、どんな営業マンでもすんなり合意が取れるわけではありません。なぜなら、出会ったときの「挨拶や雑談で失敗している」からであり、もつと前の「出会いの予感づくり」でも失敗を犯しているからです。営業力のある社長さんは自然に出来ていることかもしれませんが、世の中の売れない営業マンほど「クローキング」を一生懸命に勉強しようとするのです。しかしそれは大きな勘違いでクローキングのテクニックを磨いても、お客さんが満足する契約とはかけ離れていくだけです。セールスはドミノのように前のステップから順番に倒れていくもので、一番目のドミノが倒れなければセールスは失敗です。今回のように自分以外のネタでセミナーをするのは初めてだったので、本当に勉強になりました。

Cyber Intelligence お問い合わせ重視のホームページ制作はサイバーインテリジェンスの得意技です！



求人募集に困ったら！ ITを駆使した求人募集サービス

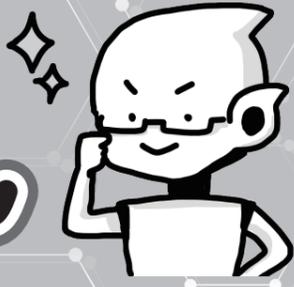
サイバーインテリジェンスの独自サービス
ご関心ある方は、お気軽にご相談ください。

「HR狩人」

- ・インディードだけに依存しない「Google共存型」のオリジナル求人募集
- ・ローカルを意識した刺さる言葉と「説得力の強い」デザインページ作成
- ・ライバル求人を出し抜く「地域密着型」の戦略的なバナー広告
- ・スマホで1分あれば「LINE」でかんたんエントリー(狩り)できる仕組み

おしえて!

サイバーくん



「絶対」は「無い!!」

2020に「絶対」は「無い!!」

私たち経営者は、時代の変化をつぶさに観察しながら、常に顧客目線で商品やサービスを変化させていかなければ、生き残っていくことはできません。

この「目線」とは、いったい何か? 老人に子供商品も売っても孫の土産くらいにしか売れませんし、子供に老人商品も売っても誰も買っわけがありません。どんなに品質が良くても値段が安くても「誰に、何を、どう売るのか?」その目線がズレた無感情なサービスは時代に置いていかれます。

老人の孤独、喜び、悲しみ、希望を知らないで、頭だけで考え出したアイデアを押しつけてもダメです。子供も同じで、天真爛漫でやんちゃな目線を忘れて大人の価値観で作った商品も売れません。

この2020年は、私たち経営者にとって過去の延長線のまま商売させてくれない、

なんと嫌な予感を感じている人も多いのではないのでしょうか? とくにオリンピック需要が終わった後の経済失速は誰もが感じていて「うちの業界は大丈夫だ」と安心して余裕はありませぬ。経済は時間差攻撃で来ることもあるのです。

とくに、この冬は暖冬でコートや靴下など冬物衣料はさっぱり売れず、あのユニクロも減収減益で苦しんでいます。クルマ屋さんもスタッドレスタイヤが売れずに在庫の山となり、季節のライフサイクルが読めないと、思い切った仕入れもできません。本当に困ったものです。

しかし「顧客目線」は、常に私たちに経営のヒントを与えています。この暖冬でも電熱ヒーター付きのダウンベストは売れまくって在庫が無いそうです。暖冬なのに電熱ベストが売れる理由はなぜか? 一言で言うなら「高付加価値商品」

USB 給電式

ヒーター付きダウンベスト



だからです。しかし、来年も同じようにバカ売れる保証などありません。来年どんな風が吹くのか、社長さんが同じ場所に10人いても、なにを感じるのか人それぞれ違うのです。現場に行つて声を聞くこと、街に出て肌で感じることを、そこで感性を磨くことが修行でもあります。

今や、モノもサービスも24時間なんでも揃う世の中で、普通の商品を普通に売っても誰も見向きもしません。なにをどうPRすれば売れるのか? この時代を生き抜くこと自体が「苦行」なのかもしれませんが、私たちが生き抜くヒントは「顧客目線」にあるのです。



腹いっぱい頂いて、スタミナチャージ! 来期も社員一同力をあわせて頑張ります。(坂井筆)

決算飲み会 やりました!

五期連続増収のお祝いを兼ねて飲み会が開催されました。またまた美味しい焼肉をお



令和二年度も
あります!

小規模事業者持続化補助金

IT導入補助金

令和2年(2020年)中小企業生産性革命推進事業の予算額は3,600億円を予定していることが発表されました。経済産業省資料(2019年12月13日公表)によれば、令和元年補正予算により2020年から2022年までの3年間実施される通年公募に変更されたようです。

こんなことができます! 補助金活用事例



①小規模事業者持続化補助金(持続化補助金)

補助額: ~50万円 補助率: 2/3

小規模事業者が経営計画を策定して取り組む販路開拓の取組み等を支援します。

②サービス等生産性向上IT導入支援事業(IT導入補助金)

補助額: 30~450万円 補助率: 1/2

中小企業が行う、バックオフィス業務の効率化や新たな顧客開拓獲得等の付加価値向上に資するITツールの導入を促進します。

補助金申請の
4つのポイント

1. 予算の増額 (昨年 1,100 億円→1,200 億円)
2. 通年公募に変更
3. 過去3年以内に同じ補助金を受給している事業者には、審査にて減点措置
4. 積極的な賃上げや被用者保険の任意適用に取り組む事業者に加点

2020年の補助金公募開始時期は春頃になると予想されます。

例年、一次審査の採択率が一番高い為、早めに準備することをオススメします。

※サイバーインテリジェンスでは一般受付を3月からスタートする予定です。
補助金を活用してビジネスを加速したい方はご相談ください。

Cyber Intelligence  0120-092-968 営業時間 平日 9:00 ~ 18:00