

歓迎! ようこそ横井さん!



一緒に
頑張りましょう!

よろしく
お願いします!

8時間ぶっ通しでサイバースターマーケティングを伝授しました!

三重県で活躍しているホームページ制作会社の横井社長がご来社されました。私たちの業界がヘンなのかもしれないですが、サイバーインテリジェンスは、同業者との横つながりはゼロです。できれば自社のノウハウは外部に知られたくないと思っているのですが、交流会などで同業者に出会って情報交換どころか、挨拶程度の会話しかしていません。例えば、フードプレスのカスタマイズ方法、SEO対策、アクセスアップ、マーケティング戦略など、これまで積み重ねてきた努力は、できるだけ隠しておきたいので、今回のように同業者の社長に丸一日ノウハウを公開するのは初めてだったのです。ちょっとドキドキしましたが、とても楽しく中身の濃い時間でした。

なぜ? これまで秘密にしていたノウハウを同業者に公開しようと思ったかと言うと、私たちホームページ制作業界に限った話ではありませんが、高単価で付加価値の高いサービスには「相見積り・価格競争」が永遠のテーマです。どんなに付加価値の高い提案をしても、依頼者には予算というものがありません。受注単価は変わらないという現実があります。実際に仕事をしてみても損益分岐点ギリギリで利益が残らないケースが多くあります。また、お客様に喜んで頂くために技術レベルを上げて、肝心の単価が安ければ技術量を削るしかありません。しかし、それはお互いにとってデメリットが多いのです。そこで、私たちが得意にしていくホームページ制作費用の捻出方法として、人材育成系の助成金をセットで提案する方法をマスターして、本来の仕事に見合った利益を得ていただくことが目的です。

私たちにあって「他県の同業者はライバルではない」と思っていますので、当社のノウハウ・ツール・成功事例を120%お伝えしました。

第8号

2017年4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:058-266-6712
〒500-8175
岐阜県岐阜市長住町2丁目10-3
クリスタルビル6F

~今月の目次~

- ・歓迎! ようこそ横井さん!
- ・今月オススメの一冊
- ・教えて! サイバーくん
- ・助成金の話をしよう
- ・ホワイトデーにサプライズ♪
- ・ギターを買いました!

今月オススメの一冊

変革の時代と『資本論』
マルクスのすすめ



読後の感想

マルクス経済学では「資本主義社会は歴史の1コマであり、やがて新しい社会の仕組みにとって変わる」と言っています。たしかに、過去2000年前から現代まで全体を俯瞰すると、物々交換から貨幣経済に変わったのは、まだ2000年前の出来事です。もしかしたら、アメリカがデフォルト(債務不履行)宣言して、この資本主義社会が崩壊したら、ビットコインのような新しい社会がやってくるかもしれません。本書は「資本と労働」についても学べる奥深い一冊です。

ホワイトデーにスペシャルサプライズ♡



先月号を読まれた方はご存知かと思いますが、2月は女性社員から愛のこもった(?)パレンタインチョコをプレゼントしてもらいました! 3月は男性社員の順番です。女性社員が出版社と、デスクには男性社員が準備してきたお返し! 思わぬサプライズに皆たいへん喜んでいました! 社長からは女性社員全員に直接プレゼント! 手渡しも気持ちが伝わって嬉しいですね♡
いつも一緒に仕事しているとなかなか改まって感謝を伝えられないので、こんなイベントもたまには良いのではないのでしょうか。男性社員のみなさん、ありがとうございます!

22年ぶり!

意識高い系IT社長のギター始めました!



たくさん弾いてね!



こんにちは、渡辺誠司です。ときどき「渡辺さんはゴルフやらないんですか?」と聞かれますが、これまでに一度もやったことありませんし、やりたいとも思っていないです。そう言つと決まってる「何か趣味はあるんですか?」と聞かれますが、この質問が一番困ります。なぜなら趣味が仕事みたいなものなので、そのまま「趣味は仕事です!」と言ってしまうと、ただの仕事中毒だと思われるからです。そこで、何か趣味らしいことは無いか本気で考えたところ、辿り着いたのがアコースティックギターです(汗)

高校生の時にバイトで貯めた10万円度でフェルナンデスのエレキギターを買ったのですが、いまさらエレクトリックという歳でも無いので、Amazonで調べてみたら、初心者用ギターが5800円で売ってました! 初心者用と言っても音が悪いわけでもなく、作りが雑なわけでもありません。なかなか気に入っています。



左が新しくやってきたアコースティックギターです! いっぱい弾くぞ~♪

おしえて! サイバーくん



ホームページ集客において、商品やサービスをj提供する社長さんやスタッフの顔が見えないのは致命的な情報不足です。ときどき「プロフィール写真とちょっとした自己紹介コメントを載せていますが、これではダメですか?」という質問がありますが、プロフィールを載せたら満足ではなく、顧客にとって「この人なら大丈夫そうね!」と思ってもらえる内容にするのが、自己紹介ページの役割です。

なぜなら、顧客にとって商品の値段やサービス内容はもちろん大事ですが、そもそも「この商品をご自分で買って本当に大丈夫なのか?」と自分を納得させる材料が必要だからです。

逆に、「コンビニ経営のような、ジューズや弁当を販売する」「スピード・手軽さ」を売っている商売であれば自己紹介ページは不要です。しかし、クルマやリフォーム

ホームページ集客で成功している共通点は、社員やスタッフの自己紹介ページで人間性が伝わっている!



内容をさっそくチェック!



ムなどの高価格サービスや、エステやジュエリーなど自分の体に触れるコトは、やっぱり信頼できる店、信用できる人から買いたいのが、無意識の消費行動です。とくに一生に一度しかお世話にならないようなサービス(成人式・結婚式・お墓・仏壇・遺言)は、プロフィールが決め手になることが多いのが現実です。

実際に、ホームページ集客で上手に行っているという報告を受けた顧客の自己紹介ページやスタッフ紹介ページは「ああ、なるほど。やっぱりな!」と思うような内容が書かれてあります。

そこで、どんなプロフィールだったら顧客から選ばれるのか、実際にホームページ集客で成功している共通点を紹介します。

- 名前・写真(仕事をしている真剣な横顔やカメラ目線のスマイルは絶対に必要です。)
- 生年月日・出身地・出身校・血液型・動物占い・趣味など、自分の共通点を見つけやすい情報は、多ければ多いほど良い。
- この仕事を始めるまでに、どのような苦労をしてきたのか? 挫折して涙を流したような出来事は無かったか? 何がきっかけとなり成功したのか? そのギャップ(落差)が激しく大きいほど、その人間性に引き込まれる。
- 食事も喉を通らないほど緊張したドキドキした出来事は無かったか?
- 学生時代に影響を受けた音楽、映画、絵画など、どのように人間形成されたかルーツが分かると理解されやすい。
- 父親や母親は、どんな仕事をしていたのか? 両親から影響を受けた出来事が現在の仕事を選択した理由に繋がっていれば、さらに共感できる。
- これまでに、どんな目標や夢が叶い、今はどんな目標や夢を持っているか?

いかがでしょうか?

ここまで自己開示するプロフィール作りには、これまでの人生を棚卸しする必要がありますが、確実に顧客の心を動かす力があります。しかし、自己開示することは日本人にとって、できれば避けたいことなので「そんなことまで公にしたい!」と拒絶される人もいますが、それはもったいないことです。なぜなら、いま付き合っている友人や仕事仲間、一緒に働いているスタッフは、このような苦労話を知っていて、共感している人が多いからではないでしょうか? 逆に「どんな人間性なのか全く知らない人だけ、なんとなく信頼できるから付き合っている」という話は聞いたことがありません。なんらかの苦労話や挫折を共感しているはずですよ。

世の中には、同じような商品やサービスばかりで、ライバルは地元会社ではなく、いつの間にかネットショップで物を買う時代になりました。

唯一の違いを出すなら「売り手の人間性」です。このような自己開示はAmazonには真似できません。

助成金 の話をしよう!



最新

平成29年度の助成金
発表までまもなく!

いよいよ4月から平成29年度の助成金が公開されます。現在の制度から大幅に変更は無さそうですが、大きなテーマは、この3つです。

1. 働き方改革
2. 生産性要件
3. 長時間労働の削減

アルバイトを募集しようと思った時に、他の会社が職場改革に取り組んでいると、より条件の良い会社に人材は流れてしまいます。

職場改革するためには、痛みを伴いますが、その痛みを最小限に押さえるのも助成金の活用手段だと思っています。4月以降に新しい情報を共有していきますので、上手くご活用ください。



要件

助成金の支給申請などを行う直近の会計年度における「生産性」がその3年前に比べて6%以上伸びていること

$$\text{生産性} = \frac{\text{営業利益} + \text{人件費} + \text{原価償却費} + \text{動産・不動産賃貸料} + \text{租税公課}}{\text{雇用保険被保険者数}}$$

助成金に興味がある方必見です!

あなたの会社の資金繰りが変わる!

無料
進呈

助成金獲得ガイドブック



0120-092-968

通話無料 営業時間 9:00-18:00 土日祝休み

