

のぼりを作りました!



ビッグサイズで遠くからでも目立ちます!これでお客様も迷わない!はず!

初めて来社される方から「いま近くまで来ていると思うのですが、サイバーさんの事務所はどこですか?」と、このような電話が昔からあります。実際にご来社された方であればお分かりかと思いますが、当社はビルの6階にありますので「分かります」という回答が返ってくるのですが、こうして「あ、あのサイバーさん、説明するときも「ええ」と、今から下まで行きますね!」と、電話説明もしづらい状況です。なんとか説明しなくても分かる方法は無いかと、A型看板や壁面看板も考えたのですが、もっとも分かりやすいのは「のぼり」を立てることだと思えました。

よく考えてみたら、駅前までひと通りが多いにも関わらず、このビルの6階でサイバーインテリジェンスという会社がホームページ集客の相談を無料でやっているというのを知らなかった方は、めには、スマホやパソコンで検索するしか知る方法がないのですが、こうしてのぼりを立てれば、年に一人くらい「あのお、ホームページのことか」という人が現れるかという人が現れるか、も知れませんがね。

参考までに掛かった経費としては、一枚あたり1000円程度で出来るので、わずか5000円程度でこれだけのインパクトが出せます!

ただいま制作中!
助成金.com

第5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~

- ・のぼりを作りました!
- ・今月オススメの一冊
- ・教えて!サイバーくん
- ・飲み会に行ってきました
- ・助成金の話をしよう
- ・燃える社内勉強会
- ・社長の独立起業物語

燃える社内勉強会



社員のやる気も大幅アップ!

社員の知識アップに繋げる熱血勉強会

渡辺社長が定期的に開催している社内勉強会が熱いです!
既存クライアント様に行っているコンサルティングと同じ内容で社内スタッフにもノウハウ共有しています。
今回は、お客様の「他社には無い強み」を引き出すための手法を教えてくださいました。
具体的な内容は企業秘密なので公開できませんが、ポイントは「内側から外側に向かって考える」ということだそうです。
勉強会効果で社員のやる気もアップしています! 社内勉強会おすすめですよ!



勉強会の内容は企業秘密!

創業7周年!

意識高い系IT社長の独立起業物語



初めてのセミナー講師でガチガチに緊張...

こんにちは渡辺誠司です。会社員時代、いろいろなビジネスセミナーに行きまわっていましたが、いつのまにか「自分もセミナー講師できたらカッコいいな」と思うようになりました。そして独立して2年ほど経った頃に、ある方のご縁で初めてセミナー講師としてお声が掛かりました。とは言っても、お金をもらって人前で自分のノウハウを話すわけですから、それが決まってきたら「やるって言ったのはいいけど、ちゃんと話せるだろうか...」それが心配で心配で、何も手につかないほど緊張していました。

最近、この記事を書くために、その当時に作ったセミナー用パワーポイント資料を開いてみたのですが、ハッキリ言って「自己満足で参加者のメリットが薄い内容だった」と反省点がいっぱいあります。僕の弱点は自分でよく分かっているのですが、とにかく緊張すると早口になってしまうって、自分のペースに戻せなくなるという事です。

しかし、このセミナーがきっかけで、年に3回ほどセミナーを開催するよう



2012年3月

実は緊張でガチガチ... (汗)

人生初のセミナー講師!

今月オススメの一冊

利己的遺伝子から見た人間 (PHP研究所・399円)
著者・小林朋道



読後の感想

人間が本能だと考えていることを利己的遺伝子の切り口で説明してくれています。利己的遺伝子説とは「われわれ人間の個体は、遺伝子が一次的につくって利用する乗り物にすぎず、遺伝子は、他の乗り物の遺伝子とも協力しながら、やがて死ぬ乗り物(個体)を乗り継ぎながら存在し続ける」という考えです。人間の感情や行動を追及するうえで、今までにない視点をもたらした気がします。納得がいかにないことに直面した時に、利己的な遺伝子ならどうだろうと考えてみるのも面白いかもしれません。

おしえて! サイバーくん



このように、業界ならではのよみかきや、心の中で「うんうん、そうですね」と共感を呼ぶことが出来ます。肝心なことはその後です。共感を呼んだ直後に、

▼「ちゃんと言ったにも関わらず、いつも30分待たされる(うんうん)」
 ▼「せっかくなのでアカラーしたのに、数週間すると毛先が色あせてキシキシする。(うんうん)」
 ▼「若い美容師ばかりだと話が合わなくて困る(あるある)」

共感力は今の時代に大事なコミュニケーションですね。お客さんから共感を得るために一番効果的な方法は、自分の業界で起きている典型的な「業界あるある」を言うことです。例えば、美容院の場合、

Q. お客様から共感を得るためにいい方法がありますか?

逆に、共感をしないまま、自社のウリを訴求することなどでしょうか? いきなり「うちのヘアカラーは…」と聞かれても、ウリが強過ぎて集客に直結しないこともあり

このように、共感を得てから自社のウリを訴求することで、お客さんの「そういう店だったら一回行ってみたいかな」と行動にもつながりますよ。

▼「当店は完全予約制のためお客様をお待たせします!」
 ▼「当店のヘアカラーはオーガニックカラーでツヤのある髪と健康な頭皮のままで。」
 ▼「当店は親子二代で経営しておりますので、世代を問わずリラックスできるお店づくりを目指しています。」

助成金 の話をしよう!



ご存知ですか? 65歳への定年の引上げで100万円の助成金が受給できます。

65歳超雇用推進助成金

当助成金は、高齢者の安定した雇用の確保のため、65歳以上への定年の引上げ、定年の定め廃止又は希望者全員を対象とする66歳以上までの継続雇用制度の導入のいずれかの措置を実施した事業主に対して助成します。

比較的申请が容易な助成金のため、早期終了が見込まれています。定年について引き上げ等をお考えの事業主様はお早めに検討されてみてはいかがでしょうか。

定年過ぎてもまだまだ頑張りたい!



その1

65歳への定年引上げ



100万

その2

66歳以上への定年引上げまたは、定年の定め廃止



120万

その3

希望者全員を66歳から69歳までのいずれかの年齢まで雇用する継続雇用制度の導入



60万

その4

希望者全員を70歳以上の年齢まで雇用する継続雇用制度の導入



80万

※ 定年の引上げと継続雇用制度の導入をあわせて実施した場合でも、支給額は定年の引上げを実施した際の額のみとなります。

飲み会に行ってきました!!



スッポン鍋でお疲れ様です!
 10月は決算だったので、無事に締めることが出来たお祝いでお食事をやりました。
 今回は近くの店で「すっぽん鍋」をご馳走になりました。まずは「スッポンの生き血」から始まり、スッポンの唐揚げ・すっぽん鍋・スッポン雑炊など豪華コースでした。初めてのスッポン料理でしたが、コラーゲンたっぷり!



※二次会のワインバーで(いつもどおり)社長が酔いつぶれて後半のことは覚えてないそうです... (笑)

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

お電話頂いた全ての方に無料プレゼント!



0120-092-968

営業時間 9:00~18:00 土日祝休み

