

2018年最初のランチミーティング



久しぶりに全員集合して経営報告しました!

サイバーインテリジェンスの経営報告は、株式会社武蔵野からの学びで、現在の売上状況や未来予測はもちろんの

サイバーインテリジェンスの経営報告は、株式会社武蔵野からの学びで、現在の売上状況や未来予測はもちろんの

サイバーインテリジェンスの経営報告は、株式会社武蔵野からの学びで、現在の売上状況や未来予測はもちろんの

ランチMTGも大切な仕事です

ランチミーティングを開催しました。サイバーインテリジェンスの経営報告は、株式会社武蔵野からの学びで、現在の売上状況や未来予測はもちろんの

第17号

2018年3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～

- ・ランチミーティングしました
- ・教えて!サイバーくん
- ・助成金の話をしよう
- ・同業者が嫉妬するホームページ
- ・眼鏡を買いました!

有意義な食事会でした!



00万円の赤字になることは中学生でも分かります。そこで「いったい会社の生活費は何にいくら掛かるのか?」それを円単位で知ることが、もっとも基本的な情報になるので、包み隠さず全てを知ってもらうために、資料を配布して経費項目と金額を読み上げています。損益分岐点を知るための時間を作ることも仕事のひとつです。毎回やっていて「へえ、こんなに掛かるんだ」と、自分でも思うのですが、年々経費は増えるばかりです。会社を成長させるのであれば経費が下がることはあり得ないので、当然と言えば当然ですが、冷静に見るとビックリする金額です。

しかし「無駄な経費はないか?」どの経費を削減できるか?と経費削減を考えても、全体像は変わらないので、「掛かるものは掛かる!払うものは払う!」と腹をくくるしかありません!また三ヶ月後に全員集まってランチミーティングします!

同業者が嫉妬するホームページ作りとは?



今月の釘付けホームページ

お客様：株式会社 明陽住建様
業種：建築
所在地：愛知県名古屋市長住町2丁目10-2
URL：<https://meiyojuken.jp/>

リニューアルした理由とSEOの提案

今回、ホームページを全面リニューアルすることになった一番の理由は、近隣エリアの同業者がSEO対策を駆使して、自社ホームページから若い顧客層を集客していることを知ったことでした。ただ単にホームページをリニューアルしても集客できる時代ではありませんので、自然集客のコンテンツ作成をセットでご提案しました。

ここにこだわりました!

豊富な施工事例をカテゴリごとに検索できるようにカスタマイズしました。自分がみたい物件が一発で探せます。

意識高い系IT社長の 運転用のメガネを作りました



すごく見えます!

ふだん、パソコン画面とスマホ画面とにらめっこしているのですが、ふと顔を上げて遠くのカレンダーを見たときに、あまり文字が見えないことに気づきました。普段の視力は1.2と悪くは無いのですが、近くを見てから遠くを見るときに、ピント調整が上手くできないみたいなんです。とくに、薄暗い夕方や雨降りの夜に運転すると、なんとなくボヤクとして、危険を感じるようになりました。私も、そろそろ43歳。いつまでも裸眼でいたいと思うのですが、見えないものを無理するのもストレスなので、運転用のメガネを作りました。すっごく見えます!

HP制作はサイバーインテリジェンスにお任せください!



まずはお気軽にご相談ください!

通話無料 0120-092-968

営業時間 9:00 ~ 18:00
土日祝休み Cyber Intelligence

おしえて! サイバーくん



マーケティングの神様と言われる、ピータードラッカー博士は「マインドシェアを獲得することがマーケティングのゴールだ!」と言っています。マインド・シェアとは、顧客の心の中(マインド)に占める特定ブランドの占有率(シェア)と定義されています。

分かりやすく例えますと、友達に「あなたの近所にある美味しい蕎麦屋さんを教えてください」と言われたときに、パッと頭に思い浮かぶ店の名前が言えたら、その蕎麦屋さんはマインドシェアを獲得できているということなのです。私の場合で例えると「高性能で軽量ノートパソコンのお勧めメーカーってどこですか?」と聞かれたら、即答で「富士通のLIFEBOOKを買ったほうがいい!」と教えますが、この時点で富士通は私のマインドシェアを獲得できているわけです。

ネット広告はチンプンカンプン! そう言っていた社長さんが、5万円のネット広告を出してみたら…

マインドシェアの獲得こそがマーケティングのゴール!

- 人間の脳は記憶することよりも忘れることの方が得意
- 継続的に接触しないと3日で記憶から消えていく
- 大企業ですらマインドシェアの獲得に苦労している
- 定期的に刷り込む手段はネット広告が効果的



ビジネスマンの多くは、パナソニックのレッズノートを勧めると思いますが、残念ながら私の中にはその言葉は出てこないのです。つまり「〇〇と言えば〇〇さん」と、一人でも多くの脳に記憶することができれば、広告宣伝は一切不要で、集客のことで悩むことが無いわけです。

もしも、日本中の経営者が「ホームページ集客のことなら、サイバーインテリジェンスだよ!」と認識してくれたとしたら、私は集客のことで悩むことからオサラバできるということなんです(笑)しかし、現実的にマインドシェアの獲得ができていないのは、トヨタ自動車やコカコーラなど世界的なトップ企業のみです。そのトップ企業ですら莫大な広告宣伝費を掛け続けているわけですから、マインドシェアの獲得こそが永遠のテーマになるわけです。

そこで問題になるのが広告費です。私たち中小企業は、トヨタ自動車のように莫大な広告宣伝費を掛けることは不可能です。広告費の指標は、生涯顧客価値(LTV)の20%が限界値

と言われていきますので、一人の顧客が10万円のLTVをもたらしてくれるとした場合の広告費は、2万円が限界値(利益は8万円)となるわけです。限られた広告宣伝費で、いかに効果的なマインドシェアができるか? まだスマホが無い10年前であれば、自社の存在をしてもらうための媒体選びは、フリーペーパーが効果的な時代もありましたが、今は時代が違います。

私は、フリーペーパーやチラシを否定するつもりはありませんが、正直なところ「どれだけ反応があるのか不透明な紙媒体に毎月何万円も掛けるくらいだったら、その予算でネット広告を出した方が確実に露出回数が増える!」そう思っています。

私の経験上、世の中の9割の社長さんは、ネット広告のことについてはチンプンカンプンです。だからこそ、ちゃんとやれば勝てると思いませんか?

SEOだけがインターネット検索ではありません。自社の露出を増やすことが目的であれば、PPC広告を活用することも目的達成の手段です。

助成金 の話をしよう!



平成30年度以降の正社員化コースが大幅変更!

キャリアアップ助成金(正社員化コース)とは、非正規雇用労働者の方の企業内でのキャリアアップを促進するため、正社員化などの取組を実施した事業主に対して助成金を支給する制度です。

平成29年度までは1人当たり57万円が支給される助成金だったのですが、平成30年度から支給要件が大幅に変更される予定です!今回は変更内容について案内させていただきます。

拡充

1年度1事業所あたりの
支給申請上限人数

15人 → 20人

支給要件の追加

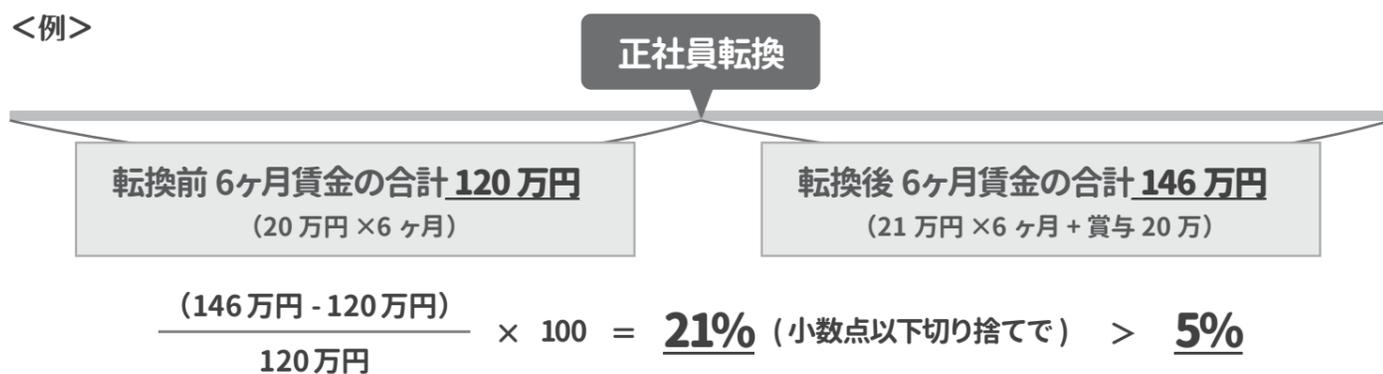
追加要件①

正規雇用等へ変換した際、
**転換前の6ヶ月と転換後の6ヶ月の賃金(※)を比較して
5%以上増額していること**

※賞与(就業規則または労働協約に支給時期及び支給対象者が明記されている場合に限る。)や諸手当(通勤手当、時間外労働手当(固定残業代を含む)、休日出勤に対する休日手当および本人の営業成績等に応じて支払われる歩合給は除く)を含む賃金の総額。

※所定労働時間が異なる場合は1時間あたりの賃金。

<例>



追加要件②

**有期契約労働者からの転換の場合、対象労働者が転換前に
事業主で雇用されていた期間が3年以下に限ること**