



ぎふものづくり連携倶楽部

事業者の販売促進を目指した
マーケティング研究会のご案内

 **G-Club** ぎふものづくり連携倶楽部

 岐阜県中小企業団体中央会

名称 ぎふものづくり連携倶楽部(通称:G-Club)

目的 ぎふものづくり連携倶楽部(G-Club)は、ものづくり補助金事業に取り組んだ岐阜県内事業者の補助事業終了後における売上高・収益拡大を目的に、事業者同士が連携・交流を図りながら販路拡大、新商品開発や新サービス創出など、経営の競争力向上に向けた取り組みを行っています。

構成メンバー 平成24年度、25年度、26年度、27年度、28年度、29年度国の補正予算による「ものづくり補助金」に取り組んだ事業者
942者 (H31.4.30時点)

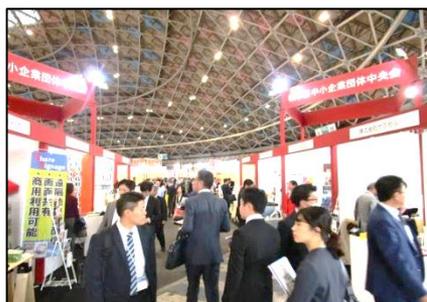
- 活動内容**
- 1.企業交流会の開催(新たな人脈、ネットワークづくり)
 - 2.ビジネス展示会の開催/共同出展(商談機会の創出)
 - 3.勉強会・研究会活動の開催(課題研究、連携組織の検討)
 - 4.販路拡大・販売促進に繋がる成果(開発製品、技術、サービス)のPR
 - 5.販路拡大・販売促進に繋がる有益な情報の提供

4月	↑ (事業化報告) ↓	ものづくり実施事業者の魅力をWEBサイトより発信
5月		
6月		
7月		
8月	G-ClubWebサイトリニューアルオープン ●マーケティング研究会(第1回)	
9月	●マーケティング研究会(第2回) 展示会ステップアップ勉強会(第1回)	
10月	●マーケティング研究会(第3回) 展示会ステップアップ勉強会(第2回)	
11月	メッセナゴヤ2019共同出展(6~9日) ●マーケティング研究会(第4回) 展示会ステップアップ勉強会(第3回)	
12月	ぎふものづくり成果事例集の発行 ●マーケティング研究会(第5回)	
1月	●マーケティング研究会(第6回)	
2月	企業交流会	
3月		

G-ClubWEBサイト(URL:https://g-club.gifu.jp)



メッセナゴヤへの共同出展



展示会ステップアップ勉強会



企業交流会



販売活動の流れ

認知ステージ

考慮ステージ

選択ステージ

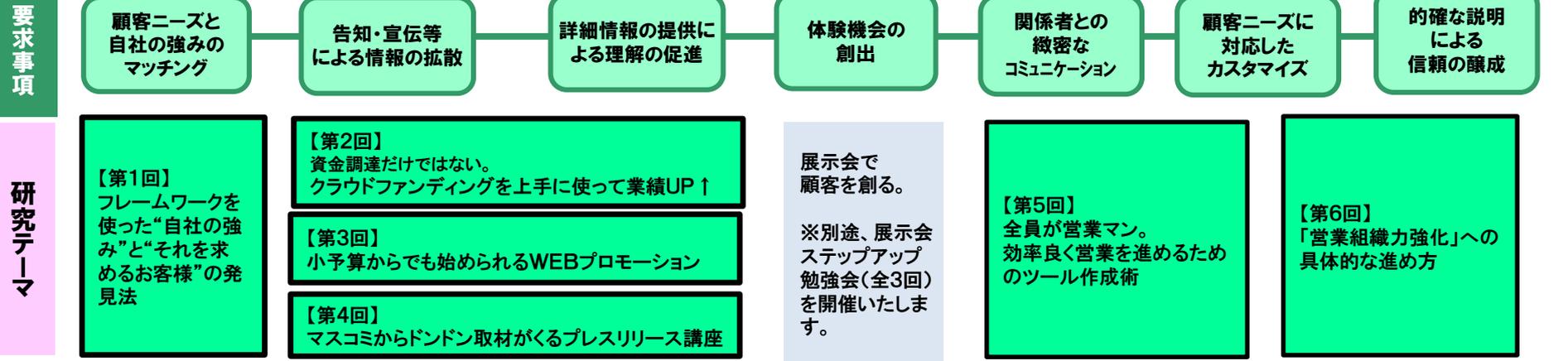
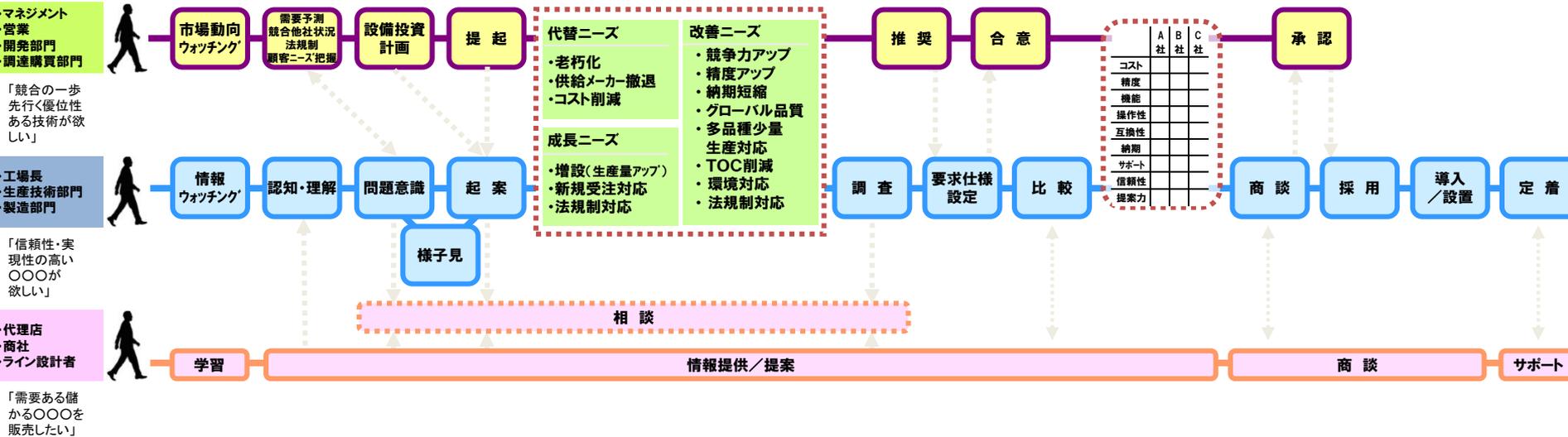
採用ステージ

- ・有名な企業だとオープン
- ・信頼性イメージが重要

- ・ブランドスイッチの最大機会はフルモデルチェンジ時など変化に対応するとき

- ・ユーザーの業務/業態に精通した人がいるかがパートナーの条件
- ・絞込みの際、決定の際にトップとの合意形成がある

- ・開発資産が参入障壁に



【第1回】テーマ

フレームワークを使った“自社の強み”と“それを求めるお客様”の発見法

目的・趣旨

ビジネスとは“自分の強み”と“お客様の要望”のマッチングです。しかし“自分の強み”も“お客様の要望”も、言葉にしようとする中々できないものです。社員や取引先、協力会社などの関係者の認識が微妙に違っていることも珍しくありません。このセミナーではフレームワークを使って、参加者それぞれが、その事業の方針、求める顧客像を、スッキリまとめていただきます。

開催日時

令和元年8月21日(水) 14時～16時30分

会場

OKBふれあい会館 14F「レセプションルーム」

講師 株式会社ブルームコンセプト

代表取締役 小山龍介 (コンセプトクリエイター)



プロフィール

『ビジネスモデル・ジェネレーション』翻訳者。

サンダーバード国際経営大学院でMBAを取得後、松竹株式会社新規事業プロデューサーとして歌舞伎をテーマに広告メディア事業、また兼務した松竹芸能株式会社事業開発室長として動画事業を立ち上げる。

独立後は、**コンセプトクリエイターとして**、新規事業、新商品などの企画立案に携わり、様々な商品、事業を世に送り出すなど、**確度の高いイノベーションプロセスに定評がある**。2013年より名古屋商科大学ビジネススクール客員教授、2015年より准教授として「ビジネスモデルイノベーション」を教える。

定員

30名

参加費

無料

時間	内容	講師
13:00		
13:30	受付開始	
14:00	ビジネスモデルキャンパスの使い方及び活用事例	(株)ブルーム コンセプト 代表取締役 小山龍介
15:00	グループワーク	出席者 支援専門員
16:00	各グループ発表	グループ代表者
16:30	終了	

対象

- ①新しい顧客を開拓したい人、新しい分野を開拓したい人
- ②現状に行き詰まりを感じていて、それを打破したい人

備考

製品・サービスの価値をより高め、それを求める顧客が明確になります。

【第2回】テーマ

資金調達だけではない。

クラウドファンディングを上手に使うって業績UP↑！

目的・趣旨

クラウドファンディングとは何か？どうすればクラウドファンディングで資金調達に成功し、信用・信頼を獲得することが出来るのか？！絶対にやってはいけないやり方とは？クラウドファンディングがもたらす本当の価値とは？今すぐできる！始められる！失敗しない！クラウドファンディングのやり方をお持ち帰りいただきます。

開催日時

令和元年9月18日(水) 14時～16時
(16時から個別相談会)

会場

OKBふれあい会館 14F「レセプションルーム」

講師

株式会社マクアケ
関西支社 マネージャー 松岡宏治 氏



プロフィール

国内No.1クラウドファンディングサービスサイトを運営。
現在までに6,000件以上のプロジェクトを掲載し、1,000万円を超える大型の資金調達事例は約200件にのぼる。また、TwitterやLINEといったソーシャルツールの活用にも力を入れており、マクアケを通して生まれた大ヒット商品は多数あり。

定員

30名

参加費

無料

時間	内容	講師
13:00		
13:30	受付開始	
14:00	クラウドファンディングはこうやって使う。	(株)マクアケ マネージャー 松岡宏治
15:00	質疑応答	
	グループワーク	出席者 支援専門員
	各グループ発表	グループ代表者
16:00	個別相談会 (希望者のみ/事前予約制)	(株)マクアケ 担当者
17:00	終了	

対象

- ・クラウドファンディングによってさらに自分のビジネスを広めたい人
- ・クラウドファンディングの理解を深めたい人
- ・クラウドファンディングを行ないたい人 など

備考

個別相談会あり(要事前申し込み)

【第3回】テーマ

小予算からでも始められるWEBプロモーション

目的・趣旨

Webマーケティングに関する情報は沢山ありますが、いざ始めようと思うと、何から手をつければ良いのか意外に分からないものです。闇雲にやってみて経験から学ぶ、というアプローチではどうしても時間がかかってしまうし、すぐに成果を上げられる可能性は少ないです。このセミナーでは、インターネットを活用した最新の情報発信方法について全体の流れとチェックポイントを大きく捉え、具体的なアクションにつなげやすい内容にしていきます。

開催日時

令和元年10月23日(水) 14時~16時

会場

OKBふれあい会館 14F「レセプションルーム」

講師

ものづくりセンター
支援専門員 石井 克成 氏
(株あずきプランニング 代表取締役)



プロフィール

酒類業界ではいち早くホームページを開設し、「楽天市場」に和酒(日本酒・焼酎)を扱う店舗第1号店として出店する。(岐阜県1号店)
2010年9月ITコンサルタントとして独立。インターネット及びマーケティングに関する各種セミナー講師(年間約100時間)を行い、**これまでに約200社以上の中小企業のインターネットを活用した情報発信を支援した実績を持つ。**

定員

30名

参加費

無料

対象

- ・販路拡大にホームページ等の活用を考えている事業者
- ・ホームページ等を作ったが、効果が上がっていない、効果が分からない事業者 など

備考

今後のインターネットを活用した情報発信の方向性が見えてきます。

時間	内容	講師
13:00		
13:30	受付開始	
14:00	インターネットを活用して効率的に情報発信する方法。 最新のインターネット事情	ものづくりセンター 支援専門員 石井 克成
	SNSの活用方法。 SEO対策の基本	
15:00	質疑応答	
	グループワーク	出席者 支援専門員
	各グループ発表	グループ代表者
16:00	終了	

【第4回】テーマ
広告費0円！？ お金をかけずに宣伝PRする方法2019
マスコミからドンドン取材がくるプレスリリース講座

目的・趣旨

企業において商品やサービスの宣伝活動は欠かすことのできないものですが、広告には膨大な費用が発生します。一方、広報とはマスコミへのプレスリリースを作成し、情報発信を行うことで、その結果、TVや新聞・雑誌に掲載してもらえると想像を遥かに超えた反響や売り上げにつながります！今回はお金をかけずに上手に宣伝する方法をお伝えします。

開催日時

令和元年11月27日(水) 13時30分～16時30分

会場

OKBふれあい会館 14F「レセプションルーム」

講師

株式会社マジックマイスター・コーポレーション
 代表取締役 大谷 芳弘 氏
 (中小企業庁よろず支援拠点 全国本部サポーター)



(別名: 広報の魔術師)

プロフィール

2010年に趣味の「マジック」と「広報」を組み合わせることで企業の商品・サービスをイベントで紹介する日本発の広報PRマジック会社を設立。同時にプレスリリースを活用した広報コンサルティング事業を開始し、お金をできるだけかけずに中小企業が宣伝することができる「単独プレスリリース」、地域活性化させる「共同プレスリリース」の2つをマニュアル化。

同氏の指導によるプレスリリースの成功率(掲載率)は7割を超える。

定員

30名

参加費

無料

時間	内容	講師
13:00	受付開始	
13:30	広報の基礎知識	㈱マジックマイスター・コーポレーション 代表取締役 大谷芳弘
14:00	プレスリリース作成方法	
15:00	売上UPの為のABC戦略 グループワーク	出席者 支援専門員
	最新事例の紹介	㈱マジックマイスター・コーポレーション 代表取締役 大谷芳弘
16:00	マスコミへの情報発信	
	質疑応答	
16:30	終了	

対象

- ・新商品・新サービスを近く発表されたい方
- ・新しい販路開拓に取り組みたい！
- ・すぐに売り上げに繋がる広報(プレスリリース)を行いたい方！
- ・自社製品やサービスをTVや新聞、雑誌で取り上げてもらいたい方

備考

参加者全員に最新マスコミ連絡先一覧など広報に必要な9大特典をプレゼント
 (プレスリリース作成マニュアル2019年版、マスコミ年間季節ネタ帳など)

【第5回】テーマ
全員が営業マン。
効率良く営業を進めるためのツール作成術

目的・趣旨

営業ツールは、お客様との出会い、コミュニケーションのきっかけづくり、商談時の説明など、営業担当者を助けてくれます。また営業ツールを作る過程では、自社の商品やサービスの魅力・強み、ターゲットなどを再確認し、チームで共有することができ、チーム全体の能力を引き上げる効果もたらしめます。このセミナーでは、営業のアプローチを考え、ツールとしてA4三つ折りリーフレットを構成・作成してみます。

開催日時

令和元年12月11日(水) 13時30分～16時30分

会場

OKBふれあい会館 14F「レセプションルーム」

講師 株式会社前川節治事務所
 コピーライター・クリエイティブディレクター
 前川 節治 氏



プロフィール

コピーライター、クリエイティブディレクターとして、さまざまな企業のキャンペーンや販売促進、広告のコンセプトワークから実施制作に携わる。大手ハウスメーカー、自動車関連メーカー、銀行、自治体、大学などのパンフレット、情報紙、Webサイトなど、ブランディングを意識した編集・制作の実績多数。ニューヨークADC、全国観光ポスターコンクール、愛知広告協会賞等、数々の広告・ポスターコンクールで受賞歴。

定員 30名 **参加費** 無料

時間	内容	講師
12:00		
	受付開始	
13:00		
13:30	営業ツールの種類と役割 アプローチの方法について	榎前川節治事務所 コピーライター 前川 節治
14:00	グループワーク① 商品・サービスの魅力を洗い出し、 ターゲットの設定とアプローチ方法を 考えツールのテーマをまとめよう。	支援専門員 参加者
15:00	休憩	
	グループワーク② A4三つ折りリーフレットの構成を 考え、作成してみよう。	支援専門員 参加者
16:00	制作意図プレゼンテーション どう考え、どう営業していくかを発表	グループ代表者
16:30	終了	

対象

- ①これから営業に力を入れて行きたい事業者
- ②営業担当者の能力を上げていきたい事業者

備考

営業ツールの役割と制作のポイントが習得できます

【第6回】テーマ

売上がなかなか上がらない営業組織の悩みを一気に解決！ 「営業組織力強化」への具体的な進め方

目的・趣旨

売上が上がらない、にも関わらずこれといった打開策もない……。任せられる営業マンがいない、少ない……。既存顧客で精一杯、新規開拓まで手が回らない……。このような悩みを抱えていませんか。営業経験が少ない人でも確実に売上が伸ばせる、個人に頼るのではなくチームで協力しながら売上の伸ばす、個人の成功体験をチーム全員で共有して活かすノウハウをお伝えします。

開催日時

令和2年1月22日(水) 13時30分～17時00分

会場

OKBふれあい会館 14F「レセプションルーム」

講師 セールス・プロワン
代表 庄司 充 氏
(営業チーム強化コンサルタント)



プロフィール

同氏は、リクルートで学び上げた営業手法をもとに、リクルートの営業代行会社のマネージャーとして5年間で30社(400名以上)の営業組織改革を担当。全支援先で売上拡大率150%を記録し、5年連続でNo. 1マネージャーの評価を得た伝説の営業マネージャー。

定員 30名 参加費 無料

時間	内容	講師
13:00	受付開始	
13:30	売れない営業マンが多いほど チームは成長する	セールス・プロワン 代表 庄司 充
14:00	売れるしくみを実現する 営業会議の進め方	
15:00	営業マンを成長させるため 欠かせない6つの取組み	
	リーダーに必要なのは 数字管理よりビジョン	
16:00	現場でどう活用していくか	支援専門員 参加者
	グループワーク	
	各グループ発表	
17:00	終了	グループ代表者

対象

- ・確実に売上の伸ばす方法と仕組のつくり方を知りたい方
- ・売れる組織が作れるシンプルな方法を知りたい方
- ・本来は部下に任せたい現場の営業仕事を自分が肩代わりしている方

備考

営業プロセスの“見える化”と“共有化”で営業の質と成果を高める技術が習得できます