

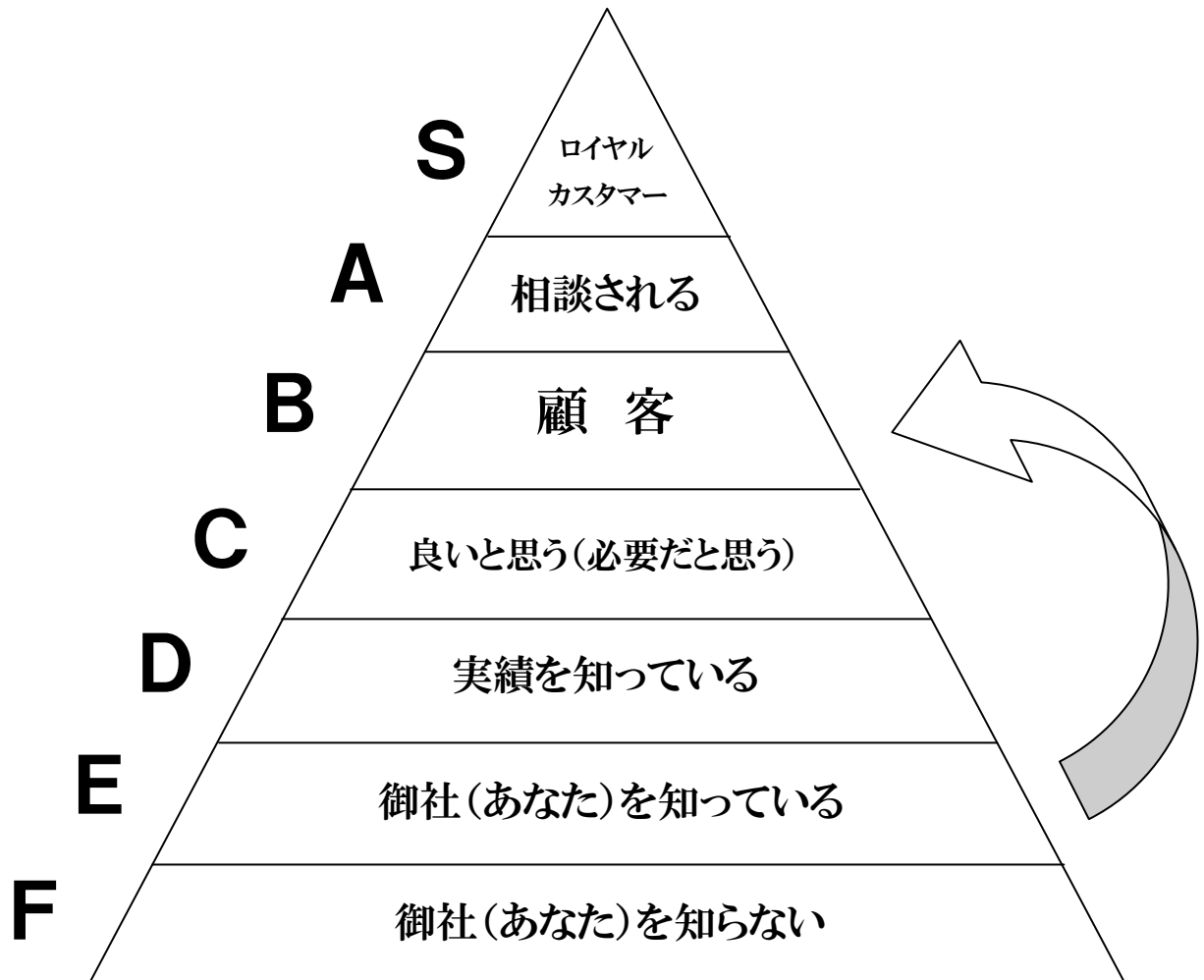
企画パブリッシング・プログラム

◆コミュニケーションの品質を高めるツール

コミュニケーションの方法には色々ありますが、御社の価値を表現したメディア（パンフレット、小冊子、書籍）があれば、短い時間であっても御社を印象づけることができます。御社の実績は正しく伝わっていますか？ また、適切な形で顧客層にリーチできていますでしょうか。

沢山の社長さんと話をしていると「こういう人がお客さんになってくれると良いのだが？」「こういうお客さんは、ウチと長く取引をしてくれる」など、顧客についての理想像を持っておられると思います。しかし、その理想的な顧客を引き寄せるためのツールを持っておられる会社さんは少ないようです。

◆顧客は御社（あなた）をどう認識しているのか？



上記の図にあるように、顧客予備軍から顧客になるにはいくつかのステップがあると思います。「知名度がある」または「ブランド力がある」という状態であれば、顧客を「C」の段階まで引き上げるための前提条件が揃っていると言えます。また、「S」のお客さんを沢山持っている、または「C」を「S」に引き上げる仕組みを持っている会社は、経営的に非常に強い体質を持っていると言えます。

これから説明しようとしている営業ツールは、顧客を「F・E・D・C」の状態から「B」に引き上げるための強力なツールになりえます。それは、数打てば当たる的なマーケティング手法ではなく、御社の近くまで来た顧客予備軍に、より好ましい感情を抱かせる、御社に好意をもってもらえるツールとなるでしょう。

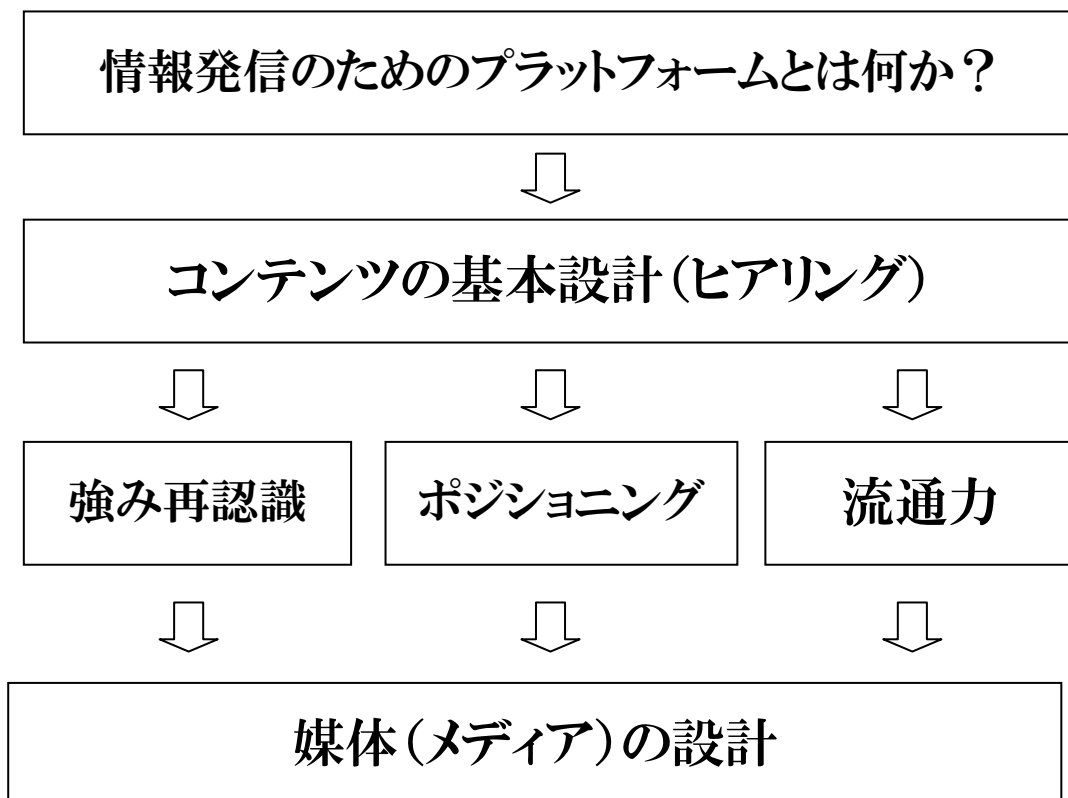
それでは次に、「何を発信するか」という“核(コア)”の部分について説明していきます。

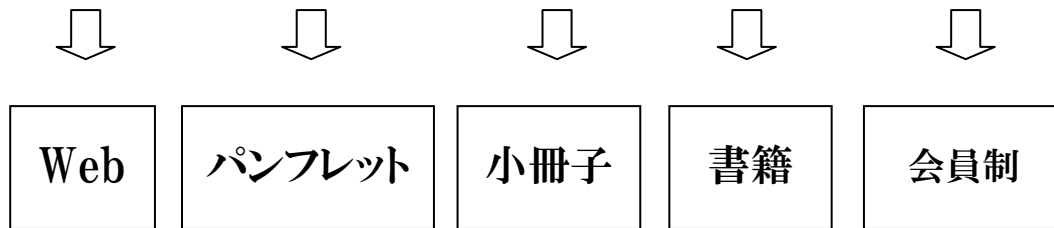
◆情報発信の“核(コア)”をつくる

情報を発信する際に、最初に考えるべきなのは、「何を発信するか?」ということです。つまり、コンテンツの“核(コア)”なのですが、誰に?(顧客になる人に)、何を?(自社が強みとすることを)、どういう風に?(どの媒体でどう表現するか)、広げていくか?(流通パワー)を吟味するのが第一歩です。

Web か、出版物か、小冊子か? 人は媒体の選択に捉われた議論をしがちですが、実際は「情報発信の核」を作るのが、最初の仕事です。媒体の選択はその後でも十分に合います。

◆情報発信力の強化のための5ステップ◆





◆コンテンツが、24 時間働いてくれる“営業ツール”になる

営業ツールは、きちんと作り込めば、人間に代わって「自社を強力にプロモートしてくれる」メディアになりえます。これは簡単・手軽にできるというものではなく、手間も時間もかかります。しかし、作り込んだあとの応用範囲は広く、ブログや Twitter、Facebook などのコンテンツとしても活用できます。これは、フォロワーを集めたり、リンクを集めたりといったテクニックとは次元の違う、もっと根本的な経営戦略に根差したものです。

経験のある人なら、もっとも大切なことは何かに気が付いていると思います。大切なことは「顧客と強力な関係を築くことができるコンテンツ」を開発することです。

◆コンテンツの企画開発・制作のプロセス

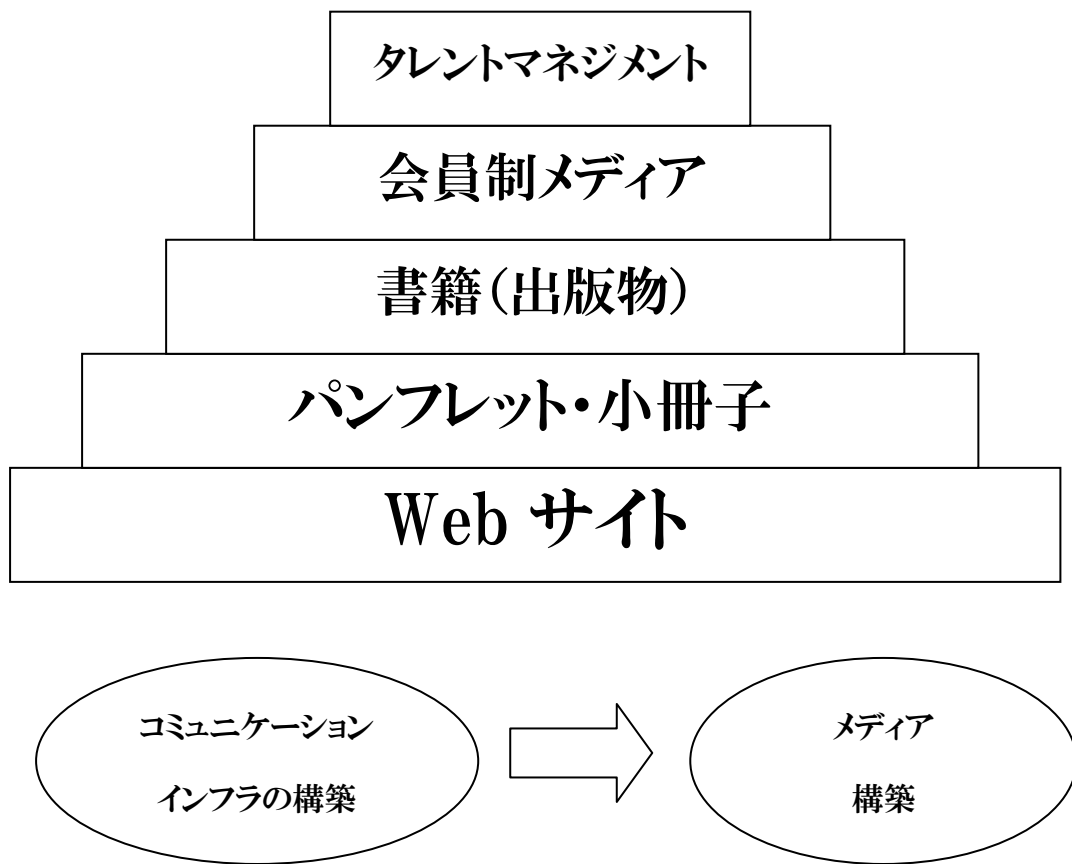
コンテンツの企画開発・制作プロセスは、大きく「企画開発・出版トレーニング」「プロダクション」「フォローアップ」の3段階に分類することができます。「企画開発・出版トレーニング」では、経営者・企業として考えているテーマを掘り下げ、メディアの形態をどのようにするかを考えていきます。「プロダクション」過程では、執筆から完了に至るまでの作業を、経営者・企業の方々と共に行います。また「フォローアップ」過程では、作成したメディア・出版物のその後の動向調査や、次作以降のコンサルテーションを実施し、仕事の幅を広げるための支援をしていきます。



◆コミュニケーションの土台を構築する

先に取り上げた「Web」「パンフレット」「小冊子」「書籍」「会員制メディア」は、いずれもコミュニケーションの土台になります。土台を作るための「情報発信の“核(コア)”」が重要なのは言うまでもありませんが、情報を展開していくやり方や見せ方が異なります。それぞれの媒体に合わせた出し方をしていきましょう。

これらは、コミュニケーション・インフラを構築することであり、また同時に「メディア」を作ることにもつながっていきます。



◆媒体の特性と制作期間

媒体はより広いターゲット層に訴求するものから、より緊密にコミュニケーションするものまで使い分けをすることが大切です。

Web サイトから会員制メディアまで、顧客とのコミュニケーションをどのようにデザインしたいのかによって、御社に代わってコミュニケーションの基盤を構築いたします。

	ターゲット	コミュニケーションの深度	制作期間	料金
Web サイト	広い	浅い	2週間以内	10万円～
パンフレット 小冊子	↓	↓	2週間～1ヶ月	20万円～ (印刷費を除く)
書籍 (出版物)			2ヶ月～3ヶ月	50万円～ (印刷費を除く)
会員制 メディア			3ヶ月～4ヶ月	別途お見積り
タレント開発 (各種研修プログラム)	狭い	深い	—	—

◆Web サイト、パンフレット、小冊子、書籍(出版物)、会報誌の企画・制作

【プランA】Web サイト制作

もっとも手軽に構築できるプランです。「ブログ、Twitter、Facebook はあるけれど、個人サイトではなく、より信頼性が高い Web サイトを作りたい」という方におすすめです。業務内容や会社概要に加え、仕事の方向性(ビジョン)や問い合わせフォーム等も含めて制作いたします。

費用目安:10 万円(税別) ※10 ページ以内 制作期間 2 週間(ブログ開設者向け)
30 万円(税別) ※30 ページ以内 制作期間 1 ヶ月

【プランB】パンフレット・小冊子制作

御社のビジョンや社風をより良く反映させたパンフレットを企画し、制作いたします。会社の情報を一方的に伝えるのではなく、顧客が知りたい情報に力点を置いて、ときにはストーリー仕立ての、ときには格調高いデザインのパンフレット・小冊子を制作いたします。

費用目安:20 万円(税別) ※4 ページ 企画デザイン費込 制作期間 2 週間～1 ヶ月
30 万円(税別) ※32 ページ以内 制作期間 3 週間～1 ヶ月

【プランC】書籍(出版物)制作

① 企画出版プログラム:

タレント開発から、企画開発、編集・デザイン・制作、コンサルテーションに至るまでを、サポートいたします。自費出版などを検討中の経営者やコンサルタントの方に最適

なプランです。限られた期間の中で、確実に本を出版するために必要なプログラムを組み込んだプランです。

費用目安:100 ページ、500 部の場合、100 万円(税別) ※印刷費を含む

② 出版トレーニングプログラム:

商業出版を目指す方が、企画をブラッシュアップし、執筆トレーニングを積んで、読者にとっての価値が高い本に仕上げるためのコースです。料金は、タレント開発会議とトレーニング費用を含めた設定となっております。

費用目安:6ヵ月、50 万円(税別)

③ 商業出版・出版社リレーションプログラム:

商業出版を目指す方を、出版に至るまで完全にサポートするコースです。企画のブラッシュアップから、執筆トレーニング、出版社リレーションに至るまで、商業出版のすべての工程におけるフルラインのサポートをいたします。

費用目安:1 年間、300 万円(税別)から

【プランD】企業出版・会報誌の制作:

企業様向けのメディア開発サービスです。社史や記念出版のみならず、顧客に対して御社を強く印象付ける企画性の高い書籍・ムックなどの刊行物を企画制作いたします。

費用:別途、お見積りをさせていただきます。

※企画制作は、内容により異なりますので、本料金は目安としてご検討ください。

※その他のプランは、適宜、ご相談させていただきます。

【お問い合わせ】

株式会社ミサオタグチコンサルティング

担当:御竿(みさお)まで

〒156-0057

東京都世田谷区上北沢 5-13-3-2F

電話:03-5860-9698

FAX:03-3329-6543