设落 辻野晃 (グーグル日本法人元代表取纬役社長 郎

者が勝ると

のエスカ 取 绕

リスクを

アーティスティックス通信

2014年5月第30号 発行責任者 (株) アーティスティックス 長岡善章 〒411-0943 静岡県駿東郡長泉町下土狩690-1-101号室 TEL: 055-928-6500 FAX: 055-928-6501 biz-ouen-ope@artistics.co.jp 【Webサイト】http://www.artistics.co.jp 【Facebook】 www.facebook.com/shizuokaartistics

【業界の最新情報をお届け】クラウド経営フォーラム2014in沼津三島

「クラウド経営フォーラム2014」詳細決定!

昨年皆様にご好評頂きました「クラウト経営フォーラム」、今年 は企画している私たちもぴっくりするほどの豪華講師陣が集まっ てしまいました!右記型案内を作ったので詳細を型覧下さい!

利益を出すマーケティングの原理原則、ホームページ集客で絶対 におさえるペきポイント、継続的に利益を上げる顧客管理システ 4活用法、Googleの「新しい働き方」や「企業文化」など、業界 最失端の話が聞ける貴重なセミナーです!

セミナーへのご参加・ご来場は無料となりますが、 定員は各講座失着100名様です。昨年は早い段階での満席とな りましたので、お早目のお申込みをお願いいたします。

アーティスティックス 沼津・三島

検索



【ホームページ豆知識】「ホームページのゴールを考えましょう!」

あなたのホームページのオールはなんですか?ショッピングサイト等を除き、ホームページ 上で契約が完了するサイトはそう多くありません。でも、意外とこの「ゴール」がきちんと 考えられていないホームページも結構あります。



たとえば、仮にあなたがリフォームしたいと考えているとします。検索して、よさそうな会社のホーム ページを見つけたけど、電話での問い合わせしかなかったとしたら、どう感じるでしょう?

「いきなり電話はハードルが高いな・・・」とか「電話番号知られたら営業がしつこそうだな」、 「とりあえず後回しにして他のホームページを見てみよう」なんて考えたりしませんか?

少し気になってみているだけの人、具体的に検討している人など、あらゆる目的の人がホームページを見 て判断します。それにあわせてホームページのゴールも複数用意しておくといいでしょう。ノウハウや サービスを提供する会社であればお役立ち情報をまとめた無料小冊子のようなものを作ってプレゼント申 込みを促す方法もありますし、飲食店であればクーポン付メルマがへの登録という手法もあります。

ポイントは「気軽に起こせるアクション」を用意してあげることです。 あなたの会 社・ホームページではどんな取り組みができるか考えてみましょう。あなたの斬新な アイディアが売り上げアップにつながるかもしれませんよ!



绕

け

変

嫌う陣営が



クラウド応援隊長 長岡 善章

犬のお散歩を朝晩にしていますが、6時ごろでも、もうすっかり明るいですね。やはり、暗いうちに散歩に行くのと違って、気持ちがいいです。散歩の最後のほうは、わざとペースを上げて、かるへい運動の代わりにもしています。そのおかげか、最近ちょっとだけ体重が落ちてきました。私にあったら「痩せたね~」って言ってください♪「がりがりですよ~」って答えますから(笑)



クラウドプロデューサー 内野 光一郎

和は英語が苦年なので、勉強しようと思って有料のiPadアプリを買ってみました。そのアプリは、決まった時間が来るとコンテンツが送られてきて、例文と説明が届きます。そのアプリが面白いのが、私たちが良く知っている意味とは違う意味になるような言い方を教えてくれます。普通に勉強するよりも面白い感じです。私もソフト関係の業務に携わっているので、こんな面白いものを作ってみたいところです。



チーフWEBコンサルタント 梶聖

早いもので今年も1/4が終わりましたね。3月から4月は年度の変わる企業様が多いかと思います。そのタイミングでの消費税増税もあってか、僕の地元の沼津では3月末日で閉店のお店が昨年以前より有りました。郊外の大型店に押されて、駅前を中心とした小売り店は厳しいと聞きます。僕たちも、ネットショップ、ホームページを通いて中小企業をサポートできればと思っています。



※クラウドアドバイザー 加藤 龍

4月1日より消費税が3%増加したので、負けいと顔の濃さを3%増した加藤です。 4月に入り我が社では新年度がスタートしましたが、我が家でも息子が幼稚園に入園し新しいスタートを切りました。大人たちに囲まれて生活していて、同年代とあまり遊んだ事が少ない息子。人見知りするタイプなんで若干心配ですが、お友達と長い時間接してどんな成長をするか非常に楽しみです。毎日どんなことがあったのか話聞いてやろーっと。



*** クラウドディレクター 鈴木啓文

新年度が始まりました。4月からは娘が小学生になります。本人は楽しみにしているようでとても張りきっています。学校の宿題や習い事を両立していけるかなどの心配もありますが、娘の今後の成長がとても楽しみです。私達大人も子供に負けないように頑張っていきたいと思う今日この頃です。



ハイバーメディア WEBディレクター 坂本 直人

4月になったと思ったら、熱を出して寝込んでしまいました。体温計に40の数字がでたときはかなりがっくりしましたが、ようやく熱も下がり復帰しました。寝込んでいたせいで増税の流れについていけてなく、体調が戻ってからコンピニやがソリンスタンドの値段の高さにぴっくりしている今日この頃です。



マーケティング担当 土屋 好範

アーティスティックスの「やや大きい方」のよしのりこと、土屋です。新年度も始まったので心機一転、スーツを新調しようかな?なんて考えています。でも、私と直接お会いしていただけた方はご存知かと思いますが、短足・がっしり・胴長と三拍子そろった、耐震性に優れた体のつくりをしているので、市販のスーツだと、まずサイズが合わないんですよねー。そんなことを考えながら「短足 スーツ」で検索してみたら、「チピのスーツ姿の気持ち悪さは異常wwwwwwww」という記事がでてきました。ちくしょう。

顧客管理で「売り上げを上げるための3つの方法(1)」

いま、新規顧客を獲得するのは大変じゃないですか?3ヵ月後に、今の商談のうち、どれくらいが受注できそう か読めていますか?営業担当者の力量で、受注は大幅な違いがありませんか?

売上げを上げていくには、3つの方法があります。そして、この順番で対策していくと売上げが上がっていきますまず第1は、異常値がわかるように仕組み化することです。

異常値ってなんでしょうか?たとえば、こんな事はないですか?

|上司「○○産業さんの商談、あれ、どうなってる?」

-|担当「見積もりをお渡しして、社長の決裁待ちです」

· !上司「そうか、それで、いつごろ決済おりそうなんだ?」

└担当「それがわからないんですが000見積もり出して2ヶ月ほど待ってるんですけどね~」

-|上司「がくっ、それは、もうロストしてるだろ!」

みなさん、もうお分かりですよね。見積を出して、2ヶ月も待ってるだけなんて、あってはならないですよね。 せめて「お見積もり、いかがでしたか?」の電話1本でも入れなければなりません。ほかにも、あってはいけな い異常値というものがあります。

- ・やるペき事(Todoとかタスクとかいいます)の期限が切れている。
- ・次にやるペきことが決まっていない商談の
- ・ 商談が始まって2ヶ月以上たつのに、ここ2週間何もしていない(すでにロストしている)

これらはほんの一例ですが、このような異常値があれば、それがすべて明確になり、手遅れになる前に手を打つことで、商談が進みます。それに、こんなことをしていたら、売上げ以前に会社として信頼を失ってしまいます。これは大きな損失ですので、早急に手を打ちます。それにより、今まで、ざるで水を救おうとしてどんとんももていたような状態から、少なくとも大きな穴はふさぐことができます。どうでしょうか?あなたの会社も思い当たる節はありませんか?次回のアーティスティックス通信では売上げを上げるためのポイント2つ目、3つ目をお伝えします。

静岡 顧客管理・営業支援. com

検索

アーティスティックス、スタッフ募集!

アーティスティックスでは、私たちと一緒に、クラウドやホームページ活用を通して、地域の中小企業の事業に貢献していくメンバーを募集中です!未経験可です。正社員やパートなど、あらゆる形態を検討中です。皆様の周りでご興味ございます方、ぜひお声がけください!



ぜひ私たちと一緒に、クラウドを活用して 地域に貢献していきましょう! 型連絡は電 話やメール、代表長岡や弊社スタッフの Facebookなどでお気軽に 型連絡ください!

クイズコーナー ~ちょっと頭の小休止~

あなたは、地獄と天国の分かれ道に立っています。目の前には鬼が2匹立っていて、一方は本当の事だけを言い、もう片方は嘘の事だけを言います。



あなたにはどちらが本当のことを言う鬼か、嘘のことを言う鬼かはわかりません。あなたは、どちらかの鬼に1度だけ質問ができます。なんと質問すれば天国へ行けるでしょう。

クイズの答えは↓で検索!

アーティスティックス クイズの答え

検索

アーティスティックスへのご連絡・お問い合わせは

TEL:055-928-6500 / FAX:055-928-6501 E-Mail:biz-ouen-ope@artistics.co.jp