



【満員御礼】クラウド経営フォーラム2014 in 沼津三島 大盛況でした！



クラウド経営フォーラム2014、今年も多くの方々に足をお運びいただき、総勢130名の方々がご参加くださいました！

ご来場いただきました皆様より「非常に勉強になった、次回もぜひ参加したい。」「さっそく会社で取り組んでみようと思います。」などうれしい言葉を頂いております。皆様のお言葉を力にして、来年もさらにパワーアップして開催できるよう日々精進して頑張りたいと思っております。ご参加頂きました方々、ありがとうございました。

クラウド経営フォーラム2014 沼津三島



展示ブースで行った話題の最新クラウドツールのデモも大盛況!!



第1講座、船井総研者様による講座。他社との差別化、自社の付加価値等について具体的な企業様を挙げて解説頂きました。



第2講座は株式会社DCCの南雲社長より、具体的な検索エンジン対策とサイト運営のポイントをわかりやすく伝えて頂きました。



お昼は、沼津の「たくみ農園」さんのお弁当をご用意致しました！また、休憩時間中にはブース出展していただいた各企業様より、話題の最新クラウドサービスについてご紹介です！



第3講座はセールスフォース・ドットコムのお田様、スペシャルゲストのマーキュリー・プロジェクトオフィスの赤堀社長より、実際の成功事例を絡めて顧客管理の活用方法をご紹介いただきました。



第4講座はヤフー株式会社の白山様よりYahoo!ショッピングの「eコマース革命」についてのご紹介。出店者目線での仕組みや、具体的なツールについて詳しく教えて頂きました。

「業績を上げるためのクラウド活用」～業績好調企業の共通点～ セミナー開催！

社内の情報管理・顧客情報の活用でお悩みの社長様必見です！

7月に「業績を上げる為のクラウド活用」と題しセミナーを開催します！顧客思考の会社になる為のヒントを、老舗旅館・商社・自動車ディーラー・工務店・小売店・制作会社・システム会社など実際の成功事例から紹介致します。『情報を管理できなくてどんぶり勘定になってしまっている』『紙媒体・エクセル管理で情報が煩雑になってしまっている』『受注確度・売上予測を勘に頼ってしまっている』…こんな課題をお持ちの方はぜひご参加ください。



[こちらにセミナー開催情報の詳細を記載しております⇒](#)

静岡 顧客管理 セミナー

人生は、かけ算だ。

どんなにチャンスがあっても、

君が「ゼロ」なら、意味がない。



クラウド応援隊長 長岡 善章

趣味でやっているfolkloreバンド「ミルカミルカ」で、毎年恒例の三島のほたる祭りによんでもらいました。笑栄通りは「リメンバー六反田」というお祭りです。このお客さんは、本当に温かい人たちで、演奏していても気持ちがいいのです。どんな環境でも最高の演奏するのがプロかもしれませんが、私たちはアマチュアなので、相手によってずいぶんモチベーションが変わります。その後は、遅くまで、おいしい南米料理を食べながら、余韻に浸っていました。



クラウドプロデューサー 内野 光一郎

最近、iPadの脳トレゲームにはまっています。簡単な四則演算をはじめ、いろんなパターンの問題があり飽きない感じです。(なかなかすばやく正解するのは難しい...) この通信でも楽しんでもらおうと思いクイズコーナーを作りました。毎回何にするかワクワクしながら準備しています。もしよかったら、小休止に楽しんでもらえたらと思います。



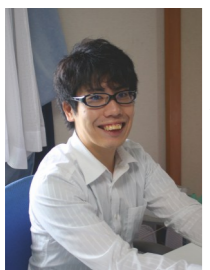
クラウドアドバイザー 加藤 龍

加藤です。5/29のクラウド経営フォーラムは多くの方に来て頂きありがとうございました！実はその時より名刺の写真を歯がキラッと光ってる写真に変えました。名刺を渡す度にクッと笑われて頂き、私、とても喜んでおります。これから夏真っ盛り。暑い暑い日が続きますが、どうせ暑いのでさらに暑苦しい私の笑顔の名刺を見て夏を楽しみませんか？是非、お名刺交換させて下さいねー！



クラウドディレクター 鈴木啓文

季節も夏に突入し、だんだん暑くなってきましたね。この梅雨の時期は湿気が多くてイヤ〜な感じもありますが、夜は涼しい風が程よく吹いて心地よい時も結構ありますね。そんな今日この頃、私は窓を開けて読書をするのを楽しみにしています。(あまりにも心地よくて途中でウトウト眠くなることも多々ありますが...) 最近では自己啓発系の本を読んでいるところですが、何か「これはイイよ！」って感じの本がありましたら是非教えて下さいねー。



WEBディレクター 坂本 直人

この間、山道を車で走っていたら鹿が飛び出してきてぶつかりそうになりました。僕は軽にのっているのですが、鹿の方が背が高く怖かったです。その時にふと思ったのですが鹿と事故になったら保険ってきくんですか？対人や対物などはききますが対鹿って...？車つながりですが、僕が洗車するとだいたい翌日には鳥がフロントガラスをフンでコーティングしてくれます。よくわからないコメントになってしまいましたが鳥と鹿にはみなさんもお気を付けください。



マーケティング・チーフWEBコンサルタント 土屋 好範

アーティストックスの「気が小さい方」のよしのりこと、土屋です。最近、ようやくFacebookのプロフィール写真を変えました。(←)セミナー等で色々な方にお会いするので、フォーマルかつ自然体な写真にしたつもりなのですが、皆様から「詐欺だ」「私の知ってる土屋くんじゃない」「JAROに電話します」など、数々のお褒めの言葉を頂いております。皆様のお言葉を力にして日々精進して頑張りたいと思います。

顧客管理で「売りを上げるための3つの方法②」

前回のアーティストックス通信5月号で、売りを上げていくための3つの方法の1つ目として、まず「異常値がわかるように仕組み化すること」を掲載させていただきました。今月号では売りをあげるための2つ目、3つ目の方法についてお伝えします。

2番目の方法としては、「成約率(額)が上がるように仕組み化すること」です。

商談を進める上で、ある程度抑えておいたほうがいい事ってあります。ある程度経験をつんだ営業であれば、もう身について当たり前でできることですが、若手営業や、成績の振るわない営業は、これが身についていません。ですから、**仕組みとしてやるべき事を明確にすること**です。

たとえば、ヒアリング項目を明確にしてけば、それが埋まっているかどうか、聞いているかが一目瞭然です。その内容を見ながら上司がアドバイスすることができますし、ちゃんと聞くこと自体が商談が具体的にになり、確度の高い商談に集中することができます。結果、受注率が上がります。

そして、3番目は、商談がどんどん増えるように仕組み化することです。

方法は、かけられる時間とお金によって変わってきますが、広く浅く、そして長く接点を持ち続けます。それを、営業担当者の裁量に任せず、会社として仕組み化します。具体的には、**見込み客や、それ以前のあったことがあるだけの人(接触客)と接点を持ち続けて、顧客を育成していく**ことが大切になってきます。まへの2つまでの方法ができれば、かなりの売上がアップしますし、これは即効性があります。それができた上で、商談がどんどん増えるような取り組みをしていきますが、これには年間と時間がかかる場合もあるので、最後にしていくのがいいでしょう。以上が、顧客管理を仕組み化して売りを上げていく3つの方法です。これを実現するための具体的な方法は、状況によっていろいろあります。この紙面では書ききれませんので、興味のある方は、お伝えしますのでお声かけください。

[こちらでもお役立ち情報を記載しています！ぜひご覧ください⇒](#)

静岡 顧客管理・営業支援.com

検索

検索エンジンで上位表示させるには？

日本の検索エンジンシェア約95%を占める、代表的な検索エンジン「Yahoo!」と「Google」はみなさんもご存知ですよね。実はYahoo!もGoogleと同じ基準でサイトを評価していますのでしばらくはGoogleに好かれることが大切です。では、Googleに好かれるにはどうしたらいいのでしょうか？Googleは「検索ユーザーに有益な情報」を評価することを公言しています。非常に抽象的な表現に聞こえますが、仮にあなたが家電量販店に行ったときのことを想像してみてください。

「商品名と値段だけを連呼する店員さん」と「商品の良さや、使うにあたってのマメ知識を教えてくれる定員さん」が居たとしたら、どちらの定員さんから買いたいですか？ホームページでも、売り手目線ではなく、見ている人のことを考えて内容を書いていくことで、検索エンジンからもいい評価を受ける傾向にあります。具体的なポイントは紙面では書ききれませんが、7月以降も開催する無料セミナーで取り上げていきますので、ご都合つくかたはお気軽に参加ください。

ホームページ応援隊 セミナー

検索

クイズコーナー ちょっと頭の小休止〜

クイズコーナーも早いもので、6回目となりました。今回は、計算問題にしようかと思いましたが、下記計算式が成り立つ時、「∞」はいくつになるでしょう。ヒントは”鏡写し”です。

$$\begin{matrix} \text{王} & = & 5 \\ \text{千} & = & 6 \\ \text{木} & = & 11 \\ \infty & = & ? \end{matrix}$$

クイズの答えは↓で検索！

アーティストックス クイズの答え

検索