

中 小 企 業

診 断 士

竹 内 幸 次

ブ ロ グ

集 9

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次
<http://blog.goone.jp/2300062/>

中小企業診断士 竹内幸次 ブログ集 9

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次
<http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

はじめに

中小企業診断士 竹内幸次が毎朝綴った経営者向けのブログの全集です。

竹内幸次

目次

2008・08・21 (木)	子供向けに商品をアピールしよう！	1
2008・08・22 (金)	目立つ手書きPOPで訴求力アップ	4
2008・08・23 (土)	立ち食いそば屋でも口ハス対応	7
2008・08・24 (日)	人を動かす「ありがとう」の力／お礼活用経営のススメ	12
2008・08・25 (月)	昭島市で小さな店の経営革新を講演します！	15
2008・08・26 (火)	店頭エントランスでも食材のこだわりを説明	18
2008・08・27 (水)	BtoC-ECは前年比21.7%も伸びています	21
2008・08・28 (木)	融合需要を創造する TRAVEL CAFE	25
2008・08・29 (金)	新幹線内でも嬉しい電源コンセント	28
2008・08・30 (土)	見せるための努力を惜しまない	31
2008・08・31 (日)	キーボードを静かに打刻する努力をしよう	35
2008・09・01 (月)	地域ブランドで話題を広げる	38
2008・09・02 (火)	雑誌「経営者会報」にCRM原稿が載りました！	41
2008・09・03 (水)	本日、TBS ラジオで効果的チラシを説明します！	46
2008・09・04 (木)	「さがみはら商店街力アップだより」に載りました！	50
2008・09・05 (金)	群馬・伊勢崎の創業塾に参加しよう！	54
2008・09・06 (土)	中小企業診断士事務所スプラムの決算公告	59

2008・09・07 (日)	コンサルタントの三種の神器でカバンが切れた！	64
2008・09・08 (月)	Yahoo ブログ検索の評判機能を活かそう	68
2008・09・09 (火)	いきなり見える情報は注目される	71
2008・09・10 (水)	売り方の革新／デルのチャットサービス	76
2008・09・11 (木)	素晴らしき納豆容器改革	79
2008・09・12 (金)	町田会議所の創業塾に参加しよう！	84
2008・09・13 (土)	相模原NEWSに「中小企業のSEO」。SEO講演も予定	88
2008・09・14 (日)	鳥取県大山のなたまめっ茶でデトックス？	92
2008・09・15 (月)	ペットを飼うマナー	97
2008・09・16 (火)	商科大学で「ブログで集客講演」をします	101
2008・09・17 (水)	Webを使った経営革新をしよう！	105
2008・09・18 (木)	エントランスはコンセプトを表現するもの	110
2008・09・19 (金)	反対色で限定アピールを	115
2008・09・20 (土)	会議にはネット接続PCとプロジェクターを	118
2008・09・21 (日)	ゴマハチミツキャンデー養養（ヨーヨー）で健康生活	121
2008・09・22 (月)	BtoC 消費者向け事業の販売促進の切り口	127
2008・09・23 (火)	清潔さは経営の基本です	131

2008・09・24 (水)	フォルダー名の付け方を工夫して効率化	134
2008・09・25 (木)	横浜関内の販売促進研修に参加しよう！	139
2008・09・26 (金)	容器もアピールポイントになる	144
2008・09・27 (土)	「ぶりんたぶるせんべい」で話題性	148
2008・09・28 (日)	診断士竹内幸次が先週頂いた顧客満足度	153
2008・09・29 (月)	営業代行を活用して販路開拓を！	158
2008・09・30 (火)	コマーシャル動画で自社をアピールしよう！	162
2008・10・01 (水)	本日TBSラジオでワークライフバランスを説 明します	166
2008・10・02 (木)	RF1の見せる最終商品化工程	170
2008・10・03 (金)	お客様の声を集めて、対応状況も公開しよう	175
2008・10・04 (土)	経営革新的な思考法をしよう	178
2008・10・05 (日)	見ず知らずの人との会話で豊かな気持ちに	182
2008・10・06 (月)	横浜の「WEBを活用した革新的な経営戦略」 講演に参加しよう！	187
2008・10・07 (火)	「入荷待ち」で売れゆきをアピールする	191
2008・10・08 (水)	外郎家の「ういろう」ビジネス	195
2008・10・09 (木)	店頭で宣誓を掲げる経営	201
2008・10・10 (金)	事実、効果が高い中小企業のブログ活用	206

2008・10・11 (土)	経営戦略の発想の切り口	209
2008・10・12 (日)	売れるネットショップの作り方	213
2008・10・13 (月)	風邪インフルエンザの予防法	218
2008・10・14 (火)	「専門」や「専任」という表現の魅力を活か そう	222
2008・10・15 (水)	内部業務プロセスを重視しよう	225
2008・10・16 (木)	もっと増やしたい中小企業の経営革新計画承 認数	229
2008・10・17 (金)	親子スタイルをテーマにした新カテゴリビジ ネス	232
2008・10・18 (土)	節約志向を意識した事業展開	236
2008・10・19 (日)	顧客満足と従業員満足	241
2008・10・20 (月)	音相（おんそう）を活かしたネーミングで売 上アップ	246
2008・10・21 (火)	湘南平塚テクノフェアが開催されます	249
2008・10・22 (水)	創業塾では個人名の名刺を使おう	252
2008・10・23 (木)	中小企業のWeb 動画活用法	257
2008・10・24 (金)	中小製造業はBCP（事業継続計画）を進めよ う	262
2008・10・25 (土)	機敏さという武器に磨きを掛けよう	267
2008・10・26 (日)	社会貢献としての写真ブログのアクセス数の 伸び	270
2008・10・27 (月)	ベストECショップ大賞2008に見るWEBサ イトの雑誌化	276
2008・10・28 (火)	経営の健全性というキーワード	280
2008・10・29 (水)	本日、TBS ラジオ出演で「デザインで会社を	

	伸ばそう！」を解説	285
2008・10・30 (木)	川崎市の創業者のための市内店舗バスツアー に参加しよう	290
2008・10・31 (金)	不況時こそ、本業に一途な中小企業経営を！	296
2008・11・01 (土)	お店は説明型POPにしよう！	299
2008・11・02 (日)	庶民感覚よりも重要なことがある	302
2008・11・03 (月)	地域貢献活動の結果、公道に民間企業名が ついた！	307
2008・11・04 (火)	民間給与実態統計調査では10年ぶりに給与 アップ	311
2008・11・05 (水)	本日、TBS出演で中小企業の顧客満足を解説 ！	317
2008・11・06 (木)	「ネットショップ成功ポイント」が日本政策 金融公庫サイトに掲載	321
2008・11・07 (金)	BAY QUARTER YOKOHAMAは不振なのか	325
2008・11・08 (土)	BtoB人気サイトは2年連続オムロンに	329
2008・11・09 (日)	独立中小企業診断士の健康維持法	334
2008・11・10 (月)	欠乏感を自分に与える経営を	337
2008・11・11 (火)	朝時間を充実させる経営を	340
2008・11・12 (水)	本業に一途に、過度な押し込み販売は控えよ う	344
2008・11・13 (木)	個性で話題を作るマーケティング戦略	349
2008・11・14 (金)	相模原NEWSに「文章作成のコツ」が掲載さ	

	れました！	352
2008・11・15（土）	他社の成功事例を聞く時の心得	356
2008・11・16（日）	血液検査はパーフェクト！	361
2008・11・17（月）	ブログは朝発行の電子チラシと考えよう	364
2008・11・18（火）	中小企業のSEOの効果は3ヵ月後	367
2008・11・19（水）	コミュニケーションしたい気持ちを高揚させる	371
2008・11・20（木）	アピールは場所とタイミングが重要	374
2008・11・21（金）	ThinkPadのスイッチングコスト認識戦略	379
2008・11・22（土）	紳士たれ、中小企業！	383
2008・11・23（日）	写真を生み出した発明家の情熱	387
2008・11・24（月）	朝晩の靴磨きで自分磨き	391
2008・11・25（火）	スピード配送「あす楽」で時間戦略を始めた 楽天	395
2008・11・26（水）	戦略マップを見直してみよう	400
2008・11・27（木）	YouTube 動画にはアノテーションを入れよう ！	406
2008・11・28（金）	ネット購買する顧客の心理変化を知ろう	411
2008・11・29（土）	チラシ情報の無料提供サービス「シュフモ」 スタート	416
2008・11・30（日）	テーマをもって人様の講演を聴く	421
2008・12・01（月）	顧客の前で清掃。これもアピール	424
2008・12・02（火）	内部効果が高い中小企業のIT活用	427
2008・12・03（水）	本日TBS出演で資金調達のテクニックを解説	

	432
2008・12・04 (木)	3Mマイクロプロフェッショナルプロジェクト ターMPro110の使用感想	436
2008・12・05 (金)	男前豆腐がパンになった！	442
2008・12・06 (土)	この時期、顧客管理の重要性を再認識	445
2008・12・07 (日)	中小企業のビジネスブログの基本	450
2008・12・08 (月)	新幹線のコンセント。移動時間は準備時間へ	454
2008・12・09 (火)	バッグを椅子に置く女性、床に置く男性	459
2008・12・10 (水)	身近に増える中小企業の倒産。回避法は？	463
2008・12・11 (木)	感染管理商品で空間のウイルスを除去する	466
2008・12・12 (金)	教養クイズを朝礼に採り入れよう	470
2008・12・13 (土)	「経営に活かすビジネスブログ」原稿が掲載 されました！	473
2008・12・14 (日)	創業者のパソコン選びのポイント	478
2008・12・15 (月)	相模原NEWSに「商品写真づくりポイント」 が掲載！	482

2008・08・21（木）

子供向けに商品をアピールしよう！

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜の起業予定者へのコンサルティング、午後は川崎の中小企業のネット販売コンサルティング、夜は神奈川県伊勢原の中小サービス業の経営革新コンサルティングをします。

今日は子供向けのマーケティング展開についてです。最近では本当に増えましたよね。

この写真は最近増加しているオヤジバンドのメンバーの子供に向けた訴求です。40代が来店するなら、その子供も将来の顧客として訴求するのですね。以前はウクレレが多かったのですが、今では6絃（げん）のギターのミニ版です。

中小企業経営者の皆様、御社の経営は子供向けに本気になって
いますか？



▲子供用の小さいギターを持つ人形で子供向けの需要を刺激する

関連記事

竹内幸次の「子供」をテーマにしたブロッグー覧

2008年9月3日（水） 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・08・22（金）

目立つ手書きPOPで訴求力アップ

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は快晴です。今日は神奈川県大和市の中小企業のネット販売コンサルティング、夜は埼玉県の中小企業の経営革新コンサルティングをします。

今日は手書きPOPに関してです。何でもパソコンでプリントする時代にあって、あえて手書きにすると目立ちますよね。

手書きそのものの味もあるのですが、実はプロモーションの観点として以下を認識しましょう。

- ・トレンド（大傾向）対応をメインにしながら、トレンドと対極的な手法を1割ほど入れる
- ・ハイセンスデザイン9割に、ちょいダサの雰囲気をも1割入れてサイトを作る
- ・何だろう？なぜ？と思わせる要素を少し入れる

中小企業経営者の皆様、御社のプロモーションは当たり前過ぎていませんか？



▲あえて手書きPOPにする例。PC等のフォントに見慣れると、手書きはとても目立ちます

関連記事

竹内幸次の「プロモーション」をテーマにしたブロッガー一覧

2008年9月3日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・08・23（土）

立ち食いそば屋でもロハス対応

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜関内で神奈川県商工会連合会主催の「かながわ経営革新塾／Webを活かした革新的な経営戦略」で講演「最近のインターネットの動向と中小企業の経営革新の必要性」をします。

神奈川県商工会連合会 / 平成 20 年度かながわ経営革新塾

「Web を活かした革新的な経営戦略」～ホームページとブログを活用して、売場を新しいビジネスチャンスへ～

最近のインターネットの動向と 中小企業の経営革新の必要性

2008 年 8 月 23 日(土) 9 時 30 分～12 時 30 分(3 時間)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

www.sprum.co.jp takeuchi@sprum.co.jp

ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>



1. インターネットというマーケット特性を知ろう.....	1
(1)普及状況とケータイ(携帯)の増加.....	1
(2)熟年参加と男女の差.....	2
(3)ネット販売の増加.....	3
2. ICT(Information [] Technology=情報通信技術)動向.....	4
(1)Second Life/セカンドライフ.....	4
(2)高速モバイル通信.....	4
(3)Google Earth/Panorama.....	4
(4)YouTube.....	5
①YouTube に自社に関する動画を公開する.....	5
②公開動画を自分のブログに貼ってブログ自体の魅力をアップさせる.....	5
3. Google の無料 Web アプリケーション.....	6
4. 売上を伸ばすネットショップの分析と販売のコツ.....	8
(1)ハンコヤドットコム/2007 年ベスト EC ショップ大賞.....	8
(2)和座本舗/2006 年ベスト EC ショップ大賞.....	9
(3)オイシックス/2005 年オンラインショッピング大賞.....	10
5. 顧客が購入する心理に対応すれば必ず売れる.....	11
6. 番号化通信の仕組みを用意するには.....	13
7. 中小企業の Web 経営革新の事例.....	13
8. Web ショップのマーケティング戦略の作り方.....	14
9. 投資計画と必要売上高.....	15
10. 経営戦略と Web 戦略との整合性.....	15
(1)戦略マップ.....	15
(2)Web 戦略の位置づけ.....	15
11. 売れる Web ショップ構築のポイント.....	16
Web を活用した経営革新シート.....	17

▲横浜市の関内で 1 日 6 時間、WEB 経営革新の講義をします

今日は立ち食い蕎麦店でのエコ対応についてです。昨夜も 21 時過ぎまで埼玉県にいましたが、熊谷駅内の立ち食いそば店では箸が使い捨てではありませんでした。

中国製の割り箸の危険性も指摘されているし、物を捨てない

いうエコ意識面からもいいことですね。この2つは綺麗に「ロハス対応」です。ロハスは LOHAS = Life styles Of Health And Sustainable = 健康的で持続可能なライフスタイルのことです。

中小企業経営者の皆様、御社の経営はロハス対応してますか？

「中国製」の割り箸は大丈夫？

<http://specialnotes.blog77.fc2.com/blog-entry-675.html>



▲熊谷駅で見つけた洗う箸です。エコ意識をアップする効果もありますよね

関連記事

竹内幸次の「LOHAS」をテーマにしたブロッグー覧

2008年9月3日（水） 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応

援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264





2008・08・24（日）

人を動かす「ありがとう」の力／お礼活用経営の ススメ

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は埼玉県熊谷の中小企業の経営革新コンサルティングをします。

今日は「ありがとう」の言葉の力についてです。

私は電車内、タクシー内でもノートパソコンで仕事をしますが、先日、電車内で小さな子供の姉妹に席を譲りました。可愛いですね。

一緒に母親もいましたが、残念ながら何も言葉はありませんでした。言葉を期待した訳ではありません。他人の厚意にお礼を言うという常識を親が子供に教えていないことに失望したのです。

挨拶やお礼はとても大切です。どんなに素晴らしい経営戦略があってもお礼を忘れた経営者であれば失敗するでしょう。「ありがとう」「どうもありがとうございます」という言葉には、想像以上に周囲を動かす力があるのです。

中小企業経営者の皆様、仕入先も含めて取引先に「ありがとう

ございます」と言っていますか？毎日会う従業員に「ありがとう。助かったよ」と言っていますか？

立派な経営者ほど「ありがとう」と言葉で、口頭で、メールで、しっかりと伝えていることを認識していますか？いわば“お礼経営”です。今日は意識して「ありがとう」を使ってみましょう！

関連記事

竹内幸次の「お礼」をテーマにしたブロッグ一覧

2008年9月3日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・08・25（月）

昭島市で小さなお店の経営革新を講演します！

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は寒い朝です。秋ですね。今日は東京の中小企業のネット販売コンサルティングをします。

今日は東京昭島市での小売業向けの経営革新講演の案内です。

日時：2008年9月11日（木） 19時～21時

場所：昭島市民交流センター

主催：昭島市商工会

講師：竹内幸次（株式会社スプラム代表取締役／中小企業診断士）

テーマ：小さなお店の経営革新～今すぐできる自店の魅力づくり～

内容：

1. 小売商業の変化
2. 近年の商業環境の変化
3. SC（ショッピングセンター）から時代トレンドを読む
4. 小さなお店の経営革新
5. 経営革新した小さなお店の思考と行動
6. マーケティングミックス
7. 商業者はこのようにして魅力づくりを進めましょう
8. インターネットの市場動向

9. 売上を伸ばすネットショップの分析と商売のコツ
10. 売れるWebショップ構築のポイント
11. 顧客管理をしよう
12. ビジネスブログを始めよう

昭島市の商業経営者の皆様、キリっとした楽しい講演です。
奮って参加ください！

昭島市商工会

<http://www.akishima.or.jp/>

関連記事

竹内幸次の「お店」をテーマにしたブロッグー覧

2008年9月3日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・08・26 (火)

店頭エントランスでも食材のこだわりを説明

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は川崎の中小企業のコンサルティングをします。

今日は店頭での魅力の説明についてです。

食材不安から飲食店では店内やメニューに「今日のアジは横浜中央市場から今朝仕入れました」のように黒板等を書くことが増えてきました。本格的ではないもののトレーサビリティ（食材の流通履歴管理）ですよね。顧客が安心するととても重要な情報です。

先日、そのような“店内”ではなく、店外に食材やコンセプトを大きなカラーのボードで説明する飲食店がありました。牡蠣（かき）の専門レストランです。一時期牡蠣の不安が広がった時があったからでしょうか、安全性への説明が写真付きで丁寧です。

通常の飲食店はメニューの多さや美味しそうなサンプル、価格等を店頭に表示することが多く、安全性の説明は店内のメニューに書く等が多いのですが、この店は入店を決める最も重要な店頭（店外）に安全性へのこだわりを書いているのです。いいことですね。

中小企業経営者の皆様、常識になる前に“少し進んだ”ことをしていますか？5年後の常識を見極めて、今から小さな革新を重ねていますか？



▲蛸（かき）へのこだわりを十分に説明する飲食店。店内ではなく店外です

関連記事

竹内幸次の「安全性」をテーマにしたブログ一覧

2008年9月3日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB： <http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ： THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・08・27 (水)

BtoC-ECは前年比21.7%も伸びています

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は広島県の「中小卸売業者の新規顧客創造のためのネットマーケティング研究会」で講演「ネットサイトのリニューアルとSEO」をします。

中小卸売業者のIT活用実践研究会1回

ネットサイトのリニューアルとSEO



2008年8月27日(水) 13時30分～16時30分(3h)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

<http://www.spram.co.jp/> takeuchi@spram.co.jp ブログ:<http://blog.goo.se.jp/2300062/>

1. ネットサイトの現状分析.....	1
2. サイト現状分析に使えるツール.....	2
(1)DW230	2
(2)ピタゴラス.....	3
(3)Google Analytics	4
3. 売上アップにつながるホームページのリニューアル.....	5
(1)売れるポイント1:魅力的な商品を扱っていること.....	5
(2)売れるポイント2:SEO(検索エンジン最適化)がしっかりしている.....	6
(3)売れるポイント3:ネットショップの構造やデザインがしっかりしている.....	9
(4)売れるポイント4:購買後のアフターフォローがしっかりしている.....	9
4. ホームページのリニューアルの進め方.....	10
5. 参加企業(2社程度)のホームページをモデルとしたリニューアルの研究.....	13
6. 自社サイトのリニューアルプラン.....	14
(1)商品面のリニューアル.....	14
(2)SEO(検索エンジン最適化)面のリニューアル.....	14
(3)構造とデザイン面のリニューアル.....	15
(4)購買後のアフターフォローがしっかりしている.....	15
(5)上記を実現するために、まず何に行う必要があるか 例)人材の確保.....	15

▲財団法人広島市産業振興センター、広島商工会議所、広島市

が

組織する流通革新研究会実行委員会が運営する研究会での講演です

今日は日本のBtoC-EC（一般消費者向けの電子商取引）の年間市場規模に関してです。経済産業省は2008年8月18日に「平成19年度我が国のIT利活用に関する調査研究」（電子商取引に関する市場調査）の結果を公表しました。

それによると、日本のBtoC-EC市場規模は、5兆3,440億円でした。前年比21.7%増です。伸び率は鈍化傾向にあります。米国のBtoC-EC伸び率17.6%増よりも高い伸びを示しています。

私は各地で創業塾の講師もしますが、受講者の1割ほどはネット販売専門で事業を計画しているように思います。生活にも、起業の面でもネット販売は一般化しましたよね。

	2005年	2006年	2007年(前年比)
日本	3.5兆円	4.4兆円	5.3兆円(21.7%増)
米国	15.9兆円	19.3兆円	22.7兆円(17.6%増)

▲米国よりも伸び率が大きい日本のBtoC-EC

中小企業経営者の皆様、御社の商売、ネット販売で今以上に売れる商品があるのではないですか？パソコンやネットが理解できないことを理由に、自らネット販売分野に目をつぶってしまっていないですか？前向きに、ネット販売を検討しましょう！

関連記事

竹内幸次の「BtoC」をテーマにしたブローグー覧

2008年9月3日（水） 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・08・28（木）

融合需要を創造する TRAVEL CAFE

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は神奈川県平塚の中小企業のコンサルティングをします。

今日は融合して需要創造するビジネスについてです。

旅行は“どこに行こうかな”と考えている時から始まっていると言われます。“商品”の幅が広いのです。

幅広い商品性があることに着目して、“どこに行こうかな”の価値をアップさせるために、旅行とカフェを融合した例があります。TRAVEL CAFEです。

川崎店に行きましたが、バッグ、旅行グッズ等が売っているし、旅行受付カウンターも奥にあるし、まさに旅行のワンストップショッピングが可能なのですね。

中小企業経営者の皆様、合わせると価値がアップする商品を探してみませんか？

トラベルカフェ

<http://www.travelcafe.co.jp/>



▲旅行パンフレットを見ながらつろぐカフェ。これも融合ビジネス

関連記事

竹内幸次の「融合」をテーマにしたブロッグー覧

2008年9月3日（水） 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・08・29（金）

新幹線内でも嬉しい電源コンセント

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。昨晚の雷は凄かったですね。今日は横浜の中小企業のマーケティング戦略のコンサルティングをします。午後は東京赤坂のTBSで仕事があります。

今日は新幹線内のコンセント使用に関してです。

先日、広島まで新幹線のぞみで行きました。乗車時間は3時間35分。結構長いですよ。私はどのような状況になってもパソコンの電池が切れないように最善の用意をしているのですが、10席に座ると、足元にコンセントが。横にはパソコンとケイタイのマークがあります。

切符確認の車掌に確認してコンセントを使わせて頂きました。一部にJRスタッフの清掃機器用のコンセントであるとの情報がありますが、パソコンとケイタイの絵があることから、明らかに顧客用なのですね。最近のマクドナルドのように仕事パソコンのためにあるのです。いい時代です。

でも、新幹線の型番によってコンセントの有無や位置が異なるようなので注意しましょう。



▲新幹線のぞみの10席についているコンセント。パソコンで使用可能です

関連記事

竹内幸次の「パソコン」をテーマにしたブロッガー一覧

2008年9月3日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・08・30（土）

見せるための努力を惜しまない

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は雨です。今日は神奈川県商工会連合会のWEBを活かした革新的な経営戦略で講演「Webデザインとコンテンツ作成のポイント」「新規顧客を呼び込み、アクセス数を伸ばすSEO」をします。

神奈川県商工会連合会 / 平成 20 年度かながわ経営革新塾
「Webを核とした革新的な経営戦略」～ホームページとブログを活用して、徹実に新しいビジネスチャンスを！～

Web デザインと コンテンツ作成のポイント

2008年8月30日(土) 9時30分～12時30分(3時間)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp

ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>



1. 目的に合ったデザイン・使いやすさの見直し.....	1
2. トップページにもとめられる要件.....	2
3. Web デザインの基本.....	2
(1) 整理していること.....	2
(2) 近接していること.....	3
(3) 繰り返しがあること.....	3
(4) コントラストを持たせる.....	4
(5) 色彩の統一.....	5
4. デジカメ写真を使いこなす.....	5
(1) カメラとレンズを選ぶポイント.....	5
(2) 絞りを操作して画像を作る.....	6
5. 訴求力ある写真を撮るテクニック.....	8
6. 訴求力ある文章づくりのテクニック.....	8
(1) 短い文章で書く.....	8
(2) 結論から書く.....	9
(3) 代名詞(この、その等)の使用は避けて、固有名詞を多用し、具体的に表現する.....	9
(4) 趣旨ではなく、主旨を“見出し化”する.....	9
(5) 五感(視覚・聴覚・味覚・嗅覚(きゅうかく)・触覚)に訴えかける表現をする.....	9
7. ビジネスブログの記事見出しのテクニック.....	10
8. ビジネスブログはカテゴリを分けて分かりやすくする.....	11
9. 自分で作りますか、外注先に頼みますか.....	12
10. 単独ショップにしますか、モール(電子商店街)に出店しますか.....	13
11. 自社の Web デザインとコンテンツを評価しよう.....	14

▲ 1日6時間、WEBデザインと中小企業に最適なSEOを講義
します

今日は見せる努力についてです。

2006年9月にオープンした川崎市のラゾーナ川崎プラザで
す。柵が斜めになっています。中央の広場から上階や空が見渡

せるように配慮されているのですね。逆に上階を歩く顧客からも中央でのイベント等が見れるようになっているのですね。

中小企業経営者の皆様、「お店」の語源は「お見せ」です。見せること、真剣に検討していきましょう！



▲手すりの角度に注目。この角度により下の広場からも上階店舗が見える

関連記事

竹内幸次の「見せる」をテーマにしたブロッガー一覧

2008年9月3日（水） 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・08・31 (日)

キーボードを静かに打刻する努力をしよう

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は川崎市産業振興財団主催のかわさき起業家塾で講演「資金計画と資金調達」「円滑な組織運営のノウハウ」をします。

川崎市産業振興財団／かわさき起業家塾／4回

資金計画と資金調達

2008年8月31日(日) 13:00-15:00(2h)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社SPRAM代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp

blog:http://blog.goo.ne.jp/2300062/



◆ CONTENTS ◆

1. 経営の全体像から見た“資金調達”のポジションとポイント.....	1
2. 簿記の基礎と決算書の基本構造	2
(1)取引から決算書作成までの流れ	2
(2)仕訳帳の借方(左側)と貸方(右側)	2
(3)決算書の種類.....	4
① 貸借対照表.....	5
② 損益計算書.....	6
3. 創業時の資金計画の作り方.....	7
4. 資金を貸してくれる機関	8
5. 金融機関はビジネスプランのここを見る.....	9
6. 融資を得る際に見られる財務分析指標.....	10

▲ 4時間の講義で会計や資金調達と組織運営について説明します

今日はキーボードの打刻音についてです。

先日、新幹線内でのこと。遠くからパンパンという音が高らかに響いています。そうです、ノートパソコンのキーボードを打刻する音なのです。とくにEnterキーを右小指で打刻する音が大きい。

迷惑ですよ。横で読書している人や休んでいる人はどのように感じているのでしょうか。

私も電車や飛行機、新幹線内では常にThinkPadを使いますが、極力周囲に配慮しているつもりです。

仕事ができる人は、パソコンの打刻が早い人でも頭の回転が速い人でもありません。その場の雰囲気を知り、周囲に配慮できる人です。

中小企業経営者の皆様、御社の事務所でパンパン音を立ててキーボード打刻している従業員はいませんか？今後はサイレントタッチ（静かなキーボード操作）を組織内にアナウンスしてみましよう！キーボードの音が静かになるだけでなく、周囲に配慮する従業員が増える効果があります。

関連記事

竹内幸次の「キーボード」をテーマにしたブロッグ一覧

2008年9月3日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・09・01（月）

地域ブランドで話題を広げる

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜の中小製造業のコンサルティング、午後横浜の中小サービス業のネット活用コンサルティングをします。

今日は話題の商品化に関してです。

日本初のハンバーガーとして知られるのが佐世保バーガーです。特定企業のブランド名ではなく、注文を受けてから手作りするバーガーの総称です。受注後手作りの点でモスバーガーと、地域で複数店舗がブランド名を使う点で横須賀海軍カレーと似てますね。

多くのお店が「佐世保バーガー」のブランド名を関するようになったことから、佐世保市では佐世保市内の佐世保バーガーの品質を守るため「佐世保バーガー認定制度」を創設しています。

中小企業経営者の皆様、地元にはブランドはありますか？資源を活かしていますか？



▲日本初をアピールする佐世保バーガー。価格は安くはないが行列ができる

関連記事

竹内幸次の「地域ブランド」をテーマにしたブローガー覧

2008年9月3日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・09・02（火）

雑誌「経営者会報」にCRM原稿が載りました！

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は山梨市商工会の中小企業IT活用セミナーで講演「中小企業のIT活用の仕方」をします。夜は川崎市内の商店街のビジョンづくりコンサルティングをします。

山梨市商工会 中小企業IT活用セミナー

中小企業のIT活用の仕方



2008年9月2日(火) 13:30~17:30(4時間)

経営コンサルタント 竹内幸次 株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

1. 日本のインターネット市場特性を知らう.....	1
2. 中小企業のホームページ導入状況と導入済企業の評価.....	5
3. WEB系便利サービス.....	5
(1) Second Life/セカンドライフ.....	5
(2) 高速モバイル通信.....	6
(3) Google Earth/Panoramio.....	6
4. Googleの無料Webアプリケーション.....	6
5. IP通信/スカイプによる特定先との連絡.....	8
6. Googleに対抗?マイクロソフトの無料ツール.....	8
7. 売上を伸ばすネットショップの分析からWebマーケティングのコツを知る.....	9
8. 売れるWebショップ構築のポイント.....	9
9. ネットショップの種類.....	10
(1) 単独ネットショップ.....	10
(2) モールへの出店.....	11
(3) 自社の紹介型ホームページによる顧客誘致(電話、FAXによる受注).....	12
10. BtoB-E(Business to Businessの電子商取引)のタイプ.....	13
(1) EMP(Electronic Market Place=電子市場)型(N:N).....	13
(2) カタログ販売型(1:N).....	13
(3) 電子調達型(N:1).....	13
11. Webサイトを作るためのマーケティングコンセプトづくり~Webデザイン~.....	14
12. ネットショップの具体的な開設手順・方法.....	15
13. 検索エンジンへの登録と巡回依頼~サイトへの集客がなければ始まらない~.....	17
14. 中小企業に効果的なSEO(Search Engine Optimization=検索エンジン最適化).....	18
(1) キーワードの最適化.....	19
(2) 被リンクされている数を増やす.....	20
(3) 更新頻度を高める.....	21
(4) 同義語等の成長性.....	21
(5) ホームページとブログを高度にリンクする.....	22
(6) ウィキペディアからのリンクを設定する.....	23
15. アクセス解析.....	24
16. ブログの積極活用.....	25
17. ビジネスブログをはじめよう.....	25

▲山梨市役所横の夢わーく山梨で4時間講演します!ぜひ参加ください!

今日は私竹内幸次の原稿掲載のお知らせです。日本実業出版社が出版する約6万人のオーナー経営者が読む会員制月刊誌「経営者会報」の2008年9月号に「小さな会社でもこれならやれる!優良顧客との関係を深くするCRM」が掲載されてい

ます。

CRMは「顧客関係管理」のことです。90年代前半に米国で使われ始めた表現です。それまでの「商品・サービス」を中心にしたマーケティング戦略ではなく、「顧客との良好な関係を築くこと」に着目したマーケティング戦略です。

中小企業支援機関等に置かれていると思います。中小企業経営者の皆様、ぜひお読みください！



▲経営者会報2008年9月号に4ページで掲載されています

経営者会報（日本実業出版社）

<http://www.njh.co.jp/njs/keikai.htm>

関連記事

竹内幸次の「CRM」をテーマにしたブロッグー覧

2008年9月3日（水） 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・09・03（水）

本日、TBS ラジオで効果的チラシを説明します！

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。昨日は山梨市で講演でした。綺麗な大自然の写真が撮れました！

山梨市の自然美／THE SCENE 竹内幸次写真↓

<http://blog.goo.ne.jp/tpx40/e/>

653f0127eef959db723090dc037d9984

今日は神奈川県大和市の中小企業のネットショップコンサルティング、午後は神奈川県寒川町商工会のブログ講習会で講演「地域情報の収集」を、夜は川崎市で融資に伴う事業計画の診断をします。

今日は私のTBS ラジオ出演のお知らせです。

本日2008年9月3日（水） 14時25分ごろ

TBS ラジオ（95.4kHz）ストリーム内の「いきいき企業応援隊」

テーマ「効果的なチラシを作ろう！」

最近ではフライヤーとも言いますが、チラシは商店街等のお店の経営では昔から行われている集客手段です。でも、昔のような店名と商品名、そして特売のような言葉を書いただけのチラ

シではあまり効果を期待できない時代になりました。

今の消費者は情報を待っているだけではなくて、インターネットやタウン誌を見て自ら積極的に情報を探せますし、単なる安いというだけでは購買意欲は刺激されない時代でもあります。

今日のラジオ放送では、どのようにすれば中小企業が効果的にチラシを作ることができるのかを説明します。時間が許す中小企業経営者の方はぜひお聴きください！

ラジオ番組提供のご案内

TBSラジオ あんしん財団提供



TBSラジオにて、「あんしん財団 いいきいき企業応援隊」という番組を提供しています。

「ニッポンをもっと元気に！もっと明るく！」をテーマに中小企業の皆さんを強力にサポートする番組です。

中小企業診断士による経営に関する情報から、モノのスペシャリスト“モノマイスター”による中小企業の作り出す素敵なモノのレポート、元気で特色ある中小企業の紹介まで！たくさんの聞くだけですぐ役立つ情報を小西克哉さん、松本ともこさんを聞き手に楽しくお伝えします。リスナーからの仕事にまつわる相談にも、その道の専門家が分かりやすくお答えしますよ！！

パーソナリティ：小西 克哉 プロフィール

ナビゲータ：松本 ともこ プロフィール

番組内容

■ 第1、5週
「企業いいきいき経営学」

中小企業の経営全般に関わる情報をお伝えします。

コメンテーター：中小企業診断士 竹内幸次

▲国際ジャーナリストの小西克哉さんと松本ともこさんとのトークです

関連記事

竹内幸次の「チラシ」をテーマにしたブログ一覧

2008年9月3日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264

487
BLOG
SCOUTER



2008・09・04（木）

「さがみはら商店街力アップだより」に載りました
!

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜の中小製造業のホームページコンサルティング、午後横浜の中小企業の経営革新コンサルティング、夜も横浜の中小企業の営業革新コンサルティングをします。

今日は商店街の地域貢献に関してです。

相模原市商店街地域貢献活動推進協議会等（事務局は相模原商工会議所）が発行する「さがみはら商店街力アップだより」の創刊号に私竹内幸次が執筆した原稿「商店街の地域貢献、楽しみながらコミュニティづくりを」が載りました！

主な内容は以下です。

1. 商店街の地域貢献は“必要”である

地域貢献活動は、地域で商売をしてきた商店街、地域で収益を得ている個店はやはり行うべきことです。子育て支援、高齢者の生き甲斐創造、生活道路の安全確保、街区の美化・安心の提供、エコ生活の啓発等、商店街を利用する人は「商店街」が果たすことができる役割を期待しているはずです。

2. 商店街の地域貢献は“有効”である
3. 100の理論よりも1つの行動を！
 - ・ 楽（たの）しんで地域貢献を行う
 - ・ 地域の生活者が楽（らく）に生活できるようにする
4. 地域機関との連携も有効

中小企業経営者の皆様、社会貢献や地域貢献はすべての中小企業に必要です。できる範囲で前向きに取り組みましょう！



▲商店街の地域貢献についての原稿が掲載されました！

関連記事

竹内幸次の「地域貢献」をテーマにしたブログ一覧

2008年10月1日（水） 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・09・05（金）

群馬・伊勢崎の創業塾に参加しよう！

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は東京の中小サービス業のホームページコンサルティング、午後は東京羽村の小売店の営業戦略コンサルティング、夜は横浜で講演の打ち合わせをします。

今日は群馬県の伊勢崎で行われる創業塾の案内です。

テーマ：創業塾：夢に挑戦・めざせ起業家！

開催日：2008年9月14日（日）／21日（日）／28日（日）
／10月5日（日）／12日（日）

時間：9時30分～16時30分

対象：独立開業をめざす会社員、学生、OL、主婦、創業まもない経営者等で5日間のカリキュラムをすべて受講できる方

講師：

茂木三枝／有限会社コンサルティングオフィス・ウィル 中小企業診断士

竹内幸次／株式会社スプラム 中小企業診断士

私、竹内幸次は9月14日と28日に、創業の心構えやトレンドと事業アイデア、ホームページやブログ、ネットショップとSEOについて講演します。

中小企業経営者の皆様、楽しい塾です。後継予定者や新規事業を展開する責任者等にも最適の内容です。伊勢崎地区に限らず、どんどんご参加ください！

伊 勢 崎 商 工 会 議 所

創業塾

受講生募集

夢に挑戦・めざせ起業家!

創業塾は伊勢崎商工会議所が主催する創業のための短期集中研修会です。
5日間の講座形式の講義を受講することにより実際の創業への道が開けます。
創業にあたっての心構え、独立・開業の基礎知識から具体的なノウハウ、
そして事業プランの作成まで創業に必要な知識を学びます。

 <p>竹内 幸次氏 株式会社アラム代表取締役、設立14年目の中小企業診断士 これまでコンサルティングしてきた中小企業は全国に1,200社、 課業も850社。 ※日経アワードに選出、13か、テレビ「オウサン節減白書」や TBS「アットホーム」に出演。元気が出るテンション、講義には 好評。1962年生まれ。</p>	 <p>茂木 三枝氏 有限会社コンサルティングオフィス・ワイル代表取締役、 中小企業診断士、経営士、 群馬県を中心に創業支援、中小企業の経営革新支援に関わる。 高尾学園経営経済大学非常勤講師(中小企業課(ベンチャー)担当)、 群馬アソシエイトビジネスセンター、コミュニケーション。</p>
---	--

平成20年

9月14日(日)・21日(日)・28日(日)・10月5日(日)・12日(日)

開催時間 9:30～16:30
場 所 伊勢崎商工会議所
受 講 料 5,000円(税込) *創業塾の第1日目に徴収いたします。
定 員 40名(定員になり次第締め切らせていただきます)
申込方法 裏面申込書に必要事項をご記入の上、郵送またはFAXにて
伊勢崎商工会議所へお申し込み下さい。
対 象 *独立開業めざす会社員、学生、OL、主婦、創業まもない
経営者等で、5日間のカリキュラムすべて受講できる方。
問合せ・申込み 伊勢崎商工会議所創業塾担当(堀本・赤羽)
〒372-0014 伊勢崎市昭和町3919
Tel.0270-24-2211 / Fax.0270-24-4362
主 催 伊勢崎商工会議所・日本商工会議所
後 援 伊勢崎市



▲9月14日から全5日間実施される創業塾です。経営の基本を学びます

伊勢崎商工会議所「創業塾」カリキュラム	
	9:30～ 9:40 開講式・オリエンテーション
9月14日 (日)	9:40～12:30 第1講 創業の心構え [担当: 竹内幸次 氏] ●昨今の創業の動向と勤務者と経営者の違い、通り甲斐、リスク等を事例を交えて説明します。成功する起業家の思考、失敗の事例、ビジネスプランの概要を学びます。
	13:30～16:30 第2講 トレンドと事業アイデア [担当: 竹内幸次 氏] ●トレンドを認識することはすべての創業に必要な観点です。消費の現場では何が売れているのか、なぜ売れるのかを知り、自らの事業アイデアを発想します。
9月21日 (日)	9:30～12:30 第3講 成功するビジネスプランづくりI [担当: 中小企業診断士 茂木三枝 氏] ●ビジネスプラン作成に必要な知識、成功するビジネスプラン作成のポイントを学んでいただきます。事業内容・収支計画・損益分岐点・計画作成練習
	13:30～16:30 第4講 成功するビジネスプランづくりII [担当: 中小企業診断士 茂木三枝 氏] ●ビジネスプランを作成します。事業の強みの明確化・競合企業との差別化のポイントなどマーケティングプラン、収支計画及び資金計画などの附属プラン。
9月28日 (日)	9:30～12:30 第5講 ホームページとブログの基礎知識 [担当: 竹内幸次 氏] ●経路にはホームページとブログが必須アイテムになりました。 最近の行動向を知り、創業時にHPとブログを生かす方策を学びます。
	13:30～16:30 第6講 ネットショップとSEO [担当: 竹内幸次 氏] ●BtoB, BtoC販売の市場規模は拡大しています。レンタルショップによるネットショップや売上高を上げるポイント、新規顧客を呼びSEO(検索エンジン最適化)を学びます。
10月5日 (日)	9:30～12:30 第7講 売れる仕組みづくり [担当: 中小企業診断士 茂木三枝 氏] ●業店舗の販売促進や起業家の営業成功事例から、売れる仕組みづくりについて学んでいただきます。自分の営業手法を構築します。
	13:30～16:30 第8講 成功する経営管理 [担当: 中小企業診断士 茂木三枝 氏] ●日常つかんでおきたい数値、財務諸表の見方、季節変動指数の求め方、予算編成検討など事業を成功させる経営管理について学んでいただきます。
10月12日 (日)	9:30～12:30 第9講 創業体験談 ●ユミーズネット 荒木社長 様 ●ファームドゥ 岩井社長 様
	13:30～16:30 第10講 個別相談会 ●個別相談を行います。 ▲品田謙二 氏・佐藤慎一 氏・瀧上まつよ 氏・藤井宏典 氏・茂木三枝 氏
	16:30～16:45 修了証書授与並びに閉講式

▲竹内幸次も9月14日と28日に講義をします。楽しいですよ！

申込先・伊勢崎商工会議所

<http://www.isesaki-cci.or.jp/>

関連記事

竹内幸次の「創業塾」をテーマにしたブロッガー一覧

2008年10月1日(水) 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業広

援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・09・06（土）

中小企業診断士事務所スプラムの決算公告

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は神奈川県商工会連合会が主催する「かながわ経営革新塾／Webを活かした革新的な経営戦略」で講演「ビジネスブログの活用とWeb顧客のリピータ化戦略」をします。

神奈川県商工会連合会／平成20年度かながわ経営革新塾

「Webを活かした革新的な経営戦略」～ホームページとブログを活かして、徹底に新しいビジネスチャンス！～

ビジネスブログの活用と Web顧客のリピータ化戦略



2008年9月6日(土) 9時30分～12時30分(3時間)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp

ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

1. 業務に関連して実施しているIT活用	1
2. 従来のホームページとブログの比較	1
3. ブログ情報の信頼性	1
4. ブログを経営にこう使いましょう	2
5. 私のブログを企画しよう	2
6. ブログをはじめら手順マニュアル	3
7. ビジネスブログ執筆のコツ	6
8. CRM(Customer Relationship Management＝顧客管理)が必要な背景	7
(1)「ワン・トゥ・ワン・マーケティング」を実践するために顧客管理を行う	7
(2)マーケティングコスト(売するための費用)の有効活用のために顧客管理を行う	7
(3)「アフターマーケティング」を的確に行うために顧客管理を行う	8
9. 顧客管理の成功事例	9
(1)株式会社カナジュー・ローボレーション	9
(2)さらし麦酒	10
10. 管理する顧客情報の階層～まずは顧客の基本情報の整備から～	11
11. 具体的な顧客情報	11
12. 生花店(実店舗のネット受注)の顧客管理の例示	12
13. アロマ、ハーブ等ネットショップの顧客管理の例示	15
14. クレーム管理、クレーム対応の考え方、取組み方	18
15. 顧客分析の基本	19
16. 顧客対応の基本	20
17. 顧客管理に基づいて電子メールを送信する際の法規	21
18. アフィリエイト/ドロップシッピング/PPC(pay per click)広告の活用	23
(1)アフィリエイト	23
(2)ドロップシッピング	23
(3)PPC(pay per click)広告	24

▲ビジネスブログのかなり深い内容を3時間講演します。楽しいですよ！

今日は私竹内幸次が経営する経営コンサルタント会社／中小企業診断士事務所である株式会社スプラムの決算公告についてです。

2008年6月期の決算がこのたびまとまり、株式会社スプラムのホームページに公開しました。

株式会社 スプラム
平成 20年 6月 30日現在 (単位: 円)

資産の部		負債の部	
科 目	金 額	科 目	金 額
【流動資産】	14,214,895	【流動負債】	2,485,890
現金・預金	12,942,191	支払引金	1,500,000
売掛金	595,790	預り金	571,190
仮払税金	776,944	未払消費税	377,700
【固定資産】	149,898		
有形固定資産	149,898		
家 具 備 具	125,281		
工 具 器 具 備 品	24,617		

▲2008年6月期（第11期）の貸借対照表です。今後も頑張ります！

私の会社は赤字は出しません。1995年に個人事業創業し、1997年に法人成りしてから一度も赤字はなく、少額ではありますが法人税を納税しています。

決算公告はすべての株式会社の義務です。官報または日刊新聞紙、もしくはインターネットによる公開が義務付けられています。殆どの中小企業がこの義務を果たしていないことは残念です。

決算公告が日経産業新聞に載りました！

<http://blog.goo.ne.jp/2300062/e/>

1967e51e8ee3908c3302244a6d701ca7

中小企業経営者の皆様、御社は決算公告をしますか？しませんか？いつまでしないのですか？その理由は何ですか？

関連記事

竹内幸次の「決算公告」をテーマにしたブロッグ一覧

2008年10月1日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・09・07（日）

コンサルタントの三種の神器でカバンが切れた！

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は曇天です。今日は川崎市産業振興財団主催の「かわさき起業家塾」で講演「起業家に必要なIT活用」と「人をひきつけるプレゼンテーション・交渉術の手法」をします。

川崎市産業振興財団／かわさき起業家塾／5回

人をひきつけるプレゼンテーション ・交渉術の手法

2008年9月7日(日) 16:00-17:00(1h)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社SPRAM代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp iakeuchi@spram.co.jp

blog:http://blog.goo.ne.jp/230062/



◆ CONTENTS ◆

1. 訴求力ある表現のテクニック.....	1
2. デジカメ写真の撮り方.....	2
(1)カメラとレンズを選ぶポイント.....	2
(2)絞りを操作して画像を作る.....	3
3. プレゼンテーション資料作成のポイント.....	4
(1)パソコンを使用する.....	4
(2)適切な行数にする.....	4
(3)図表やイラストを使う.....	5
(4)2次元マトリックスを使用する.....	5
(5)素人でも分かるような話し方を練習する.....	5
(6)自分の言葉で説明する.....	5
(7)話し方のポイント.....	5
(8)第一印象のマネジメント.....	6
4. 自分の事業アイデアや商品・サービスを表現してみよう.....	6

▲川崎で4時間の講演をします

今日はカバンの破損についてです。

経営コンサルタントの三種の神器とも言える、ノートパソコン（ThinkPad）、ケイタイ、プロジェクターを毎日持ち歩いています。また社会貢献として各地の風景写真を撮り、THE SCENEに公開するようになってからはキヤノンの一眼レフカメラEOS 5Dも持ち歩きます。

5キロ以上はあると思います。この重量に悲鳴をあげたのが、私の体ではなく、なんとカバンでした。先日、急にグリップが取れてしまったのです。見て驚きました。グリップと本体をつなぐ金属金具がちぎれたのです。

サブを持つのがプロ。また、靴とベルトとカバンの色を合わせるのが身だしなみ。ですから新しくカバンを3つ買いました。万全です。

ふと思いました。金属がちぎれたということは、それだけ身体も酷使しているということか。カバンにはサブがあるけど、身体にはサブはありません。日頃から筋トレでカラダを鍛えていますが、それでも気をつけなければ。

中小企業経営者の皆様、今日は私自身の話題でした。申し訳ございません。



▲金属部分がちぎれたカバンです

関連記事

竹内幸次の「健康」をテーマにしたブロッグー覧

2008年10月1日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・09・08（月）

Yahoo ブログ検索の評判機能を活かそう

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は快晴です！今日は東京町田の中小サービス業のコンサルティング、午後は東京八王子の小売店のホームページコンサルティング、夜は川崎市の中小企業のコンサルティングをします。

今日はYahooのブログ検索の評判機能についてです。

2007年3月に始まった機能です。例えば <http://blog-search.yahoo.co.jp/> で「中小企業」と検索すると、

- ・ポジティブな表現 26件（21%）
- ・ネガティブな表現 32件（25%）

と表示されます。やはり「中小企業」という言葉はあまりポジティブには認識されていないのですね、残念。

ちなみに、サービス開始当初は「竹内幸次」の評判も見れましたが、その後あまりメジャーではないキーワードの評判は表示されなくなりました。

ところが、また最近竹内幸次の評判機能が表示されるようになりました。

ウェブ | 登録サイト | 画像 | 音楽 | 動画 | ニュース | **ブログ** | 辞書 | 知恵袋 | 地図 | 商品

YAHOO! JAPAN **ブログ検索** 中小企業

ブログ検索結果 (検索結果の見方)

評判検索結果 ?

※情報を機械的に収集・分類・表示しているため、内容の正確性や信頼性を保証するものではありません。[[詳細](#)]

● ポジティブ ● ネガティブ ● その他

評判指数 ?	42.9
ポジティブな表現	26件 (20%)
ネガティブな表現	33件 (26%)
その他の表現	68件 (54%)
合計	127件

「中小企業」の評判 ? (127件中1~10件目)

表示形式: すべて | ポジティブな表現のみ | ネガティブな表現のみ | その他の表現

しやすい(16)、急増し(8)、面白い(6)、してほし...(5)、伸び悩み(4)、低迷し(4)、困る(3)、てほ

▲ 「中小企業」で評判割合。クリックすると「竹内幸次」の評判が分かります

中小企業経営者の皆様、御社の地域（例えば横浜や川崎、金沢、広島、寄居等）や業種名、自社名で検索するとどのような評判率になりますか？

関連記事

竹内幸次の「評判」をテーマにしたブロッガー一覧

2008年10月1日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB： <http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ： THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・09・09（火）

いきなり見える情報は注目される

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は快晴です！今日は山梨市商工会の中小企業IT活用セミナーで講演「インターネットを使った新規集客&受注の確保策」をします。

山梨市商工会 中小企業 IT活用セミナー

インターネットを使った新規集客&受注の確保策

2008年9月9日(火) 13:30~17:30(4時間)

経営コンサルタント 竹内幸次 株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300x>



1. ホームページ開設に必要な通信回線、プロバイダ、レンタルサーバー等.....	1
2. 失敗するホームページ活用.....	1
3. 自分で作りますか、外注先に頼みますか.....	2
4. 顧客の心理変化を知ろう.....	3
5. 経営効果を生むホームページのポイント.....	6
6. 経営戦略とWEB戦略との整合性~戦略マップにWeb戦略を位置づける~.....	7
7. トップページにもとめられる要件.....	8
8. Webデザインの基本.....	8
(1) 整理していること.....	8
(2) 近接していること.....	9
(3) 繰り返しがあること.....	9
(4) コントラストを持たせる.....	10
(5) 色彩の統一.....	11
9. デジカメ写真を使いこなす~Webデザインを引き締めるのが写真~.....	13
10. 訴求力ある写真を撮るテクニック.....	15
11. 訴求力ある文章づくりのテクニック.....	16
12. ネットショップの運営.....	17
(1) 商品の発送作業の効率化.....	17
(2) ネットショップ開設に伴う在庫管理.....	18
(3) 代金の回収.....	19
13. 効果を生み出すブログ運用の秘訣.....	20
14. ビジネスブログ執筆のコツ.....	21
15. コメントとトラックバックを理解する.....	22
16. 自社サイトのリニューアルプラン.....	23
(1) 商品面のリニューアル.....	23
(2) SEO(検索エンジン最適化)面のリニューアル.....	23
(3) 構造とデザイン面のリニューアル.....	24
(4) 購買後のアフターフォローがしっかりしている.....	24
(5) 上記を実現するために、まず何に行う必要があるか 例) 人材の確保.....	24

▲山梨市商工会で4時間の講演をします

今日は情報の見せ方についてです。

話し方、伝え方、そして見せ方ってとても重要ですよね。その情報が顧客に伝わるように最大の努力をすることはすべての経営者の重要な仕事です。その情報を生み出すこと以上に重要か

もしれません。

- ・その品質とはどのような品質なのか
- ・美味しいとはどのように美味しいのか
- ・満足とはどのような満足なのか

情報の出し方のヒントがあります。

この写真は、

- ・情報がない空間からいきなり見える情報は注目される

ということに着目した事例です。以下の写真のように、エスカレーターが上に行くと、たった1つのディスプレイがあるのです。目立ちますよね。

中小企業経営者の皆様、御社は情報の伝え方、見せ方、出し方が重要であることを認識していますか？今飲んでいるお茶を味が「どのように美味しいのか」を魅力的に説明できますか？



▲エスカレーターで上がると、店のディスプレイが目前に見える仕組み

関連記事

竹内幸次の「伝える」をテーマにしたブロッガー一覧

2008年10月1日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・09・10（水）

売り方の革新／デルのチャットサービス

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。いい季節ですね、横浜は快晴です。今日は横浜の中小製造業の経営革新コンサルティング、午後は寒川町商工会のビジネスブログ作成講習会で講演「地域情報の発信」をします。

今日は売り方の革新に関してです。パソコンメーカーのデルは自社サイトを見ている顧客のパソコン画面に「チャットで相談」というメッセージを自動表示するようにしています。

実際に「バッテリーは実際はどの程度持ちますか？」と質問すると、「少々お待ちください」としっかりと人が対応して、誠意をもって文字チャットで返答してくれました。

チャットを担当した人は日本人ではありません。でも日本語の変換ミスもなく、ちゃんと文字で接客することができました。

チャットで売る、という売り方を積極的に採り入れるデルの経営姿勢、売る意欲はさすがですね。

中小企業経営者の皆様、大手のこと、とってはいけません。売り方の革新という観点では、企業規模に関係なく、ぜひ参考にしましょう！



▲チャットでパソコン購入前の“接客”を行うデル

チャットサービス (デル)

http://www1.jp.dell.com/content/topics/segtopic.aspx/sales_chat_inspn?c=jp&cs=jpdhsl&l=ja&s=dhs

関連記事

竹内幸次の「売り方」をテーマにしたブロー一覧

2008年10月1日(水) 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・09・11（木）

素晴らしき納豆容器改革

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は快晴です！今日は小田原の中小製造業のコンサルティング、午後は東京立川のサービス業のコンサルティング、夜は東京昭島の昭島市商工会で講演「小さな店の経営革新～今すぐできる自店の魅力づくり～」をします。

沼島市商工会 商業部会

小さなお店の経営革新

～今すぐできる自店の魅力づくり～



2008年9月11日(木) 19時～21時(2H)

経営コンサルタント 竹内幸次 株式会社スプラム代表取締役
中小企業診断士 / 中小企業基盤整備機構商業活性化アドバイザー

www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

1. 小売商業の変化.....	1
(1) 小売業を巡る変化.....	1
(2) 経営上の問題点.....	2
2. 近年の商業環境の変化.....	2
(1) 小売業・個人向けサービス業・飲食業販売額の推移.....	2
(2) 年齢階層別の最も利用する場所・業態.....	3
3. SC(ショッピングセンター)から時代トレンドを讀む.....	3
(1) 駅ナカ.....	4
(2) 新丸ビル.....	4
4. 小さなお店の経営革新.....	6
5. 経営革新した小さなお店の思考と行動.....	6
(1) 経営革新的な思考.....	6
(2) 経営革新行動.....	6
6. マーケティングミックス.....	8
7. 商業者はこのようにして魅力づくりを進めましょう.....	10
(1) ハード(外形)的なアプローチ.....	10
(2) ソフト(運営)的なアプローチ.....	12
(3) マインド(意識)的なアプローチ.....	13
8. インターネットの市場動向.....	13
9. 売上を伸ばすネットショップの分析と販売のコツ.....	14
10. 売れるWebショップ構築のポイント.....	15
11. 顧客管理をしよう.....	15
12. ビジネスブログを始めよう.....	17
(1) 中小企業のビジネスブログ実施状況.....	17
(2) 従来のホームページとブログの比較.....	17
(3) ビジネスブログを作ろう.....	18

▲沼島で商業者向けの経営革新講演をします

今日は容器の改善に関してです。

最近納豆の容器の改善が著しいですね。先日も写真のように、内側のセロファンのようなビニールがなく、かつタレを入れる袋も無いタイプも発売されました。タレはゼリー状でプル

ンプルンです。箸でつまんで納豆の上に移動させます。

食材料や梱包材料のコストがアップしている中で、どうすればコストダウンと消費者の利便性アップを同時に実現できるかを真剣に考えた結果です。素晴らしい容器改革です。本当に素晴らしい。

中小企業経営者の皆様、小さな改善を続けていますか？大きな改善ばかりに目を取られて、顧客ニーズを見逃していませんか？



▲コストダウンと消費者満足アップの双方を実現した容器改革。これぞ日本の経営

関連記事

竹内幸次の「改善」をテーマにしたブロッグ一覧

2008年10月1日（水） 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・09・12（金）

町田会議所の創業塾に参加しよう！

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。最近朝が気持ちいいですね、横浜は快晴です。今日は川崎市の中小企業の融資審査用の事業計画診断、午後は横浜の中小企業のネットショップコンサルティング、夜は横浜の中小企業のコンサルティングをします。

今日は町田商工会議所で行われる創業塾の案内です。

期間：2008年10月5日～11月30日

対象：主に町田市内で起業を目指している方

主催：町田商工会議所・日本商工会議所

各地で創業塾が行われていますが、町田の特徴は講師が多いことです。統一性が低くなるものの、色々な視点からの考え方や知識を得ることができるというメリットがあります。

私竹内幸次も10月12日（日）に「インターネットやHPの効果的な活用方法と注意点」を講演します。

回	開催日	時間	H	講習テーマ	講師(敬称略)
1	10月5日 (日)	9:30~10:00	0.5	オリエンテーション	町田商工会議所経営指導員
		10:00~12:30	2	なぜ今創業なのか?~創業の心構えと成功のポイント~(1)	コンセー・ジュジャ) 〇 轉金井啓
		13:30~16:30	3	ビジネススマナー&コミュニケーショントレーニング	コンセー・ジュジャ) 〇 轉金井啓
2	10月12日 (日)	9:30~10:00	0.5	創業者の体験談	先輩創業者
		10:00~12:30	2.5	マーケティング基礎&アイデア抽出法	コンセー・ジュジャ) 〇 轉金井啓
		13:30~15:30	2	インターネットやHPの効果的な活用方法と注意点	中小企業診断士 竹内幸次
		15:30~16:30	1	店舗選びのポイント	町田商工会議所不動産部部会
3	10月19日 (日)	9:30~12:30	3	ビジネスプラン作成におけるポイント	中小企業診断士 猿山康雄
		13:30~16:30	3	財務諸表を理解しよう!~お金の流れを理解して会社経営を見つめる!~	税理士 白石英樹
4	11月2日 (日)	9:30~12:30	3	ビジネスモデルの作成~あなたの夢は実現可能?	中小企業診断士 伊藤弘一
		13:30~15:00	1.5	閉業(設立)時の諸手続きについて~個人事業と会社設立の違い~	司法書士 坂井憲司
		15:00~16:30	1.5	個人事業と法人の違いについて(税務編)~個人事業が会社設立か?~	税理士 高橋秀明
5	11月9日 (日)	9:30~12:30	3	ビジネスモデルの確立~あなたの夢をみんなで議論!!~	中小企業診断士 猿山康雄他
		13:30~15:00	1.5	労務関係(社会保険等)の手続きについて	社会保険労務士 岡本直子
		15:00~15:45	0.75	融資を申し込む際の注意点	国民生活金融公庫八王子支店 岡部好夫
		15:45~16:30	0.75	具体的な融資申込方法と国等の創業支援策	町田商工会議所職員
6	11月23日 (日)	9:30~12:30	3	ビジネスモデルの個別発表~あなたの夢の宣言!!~	中小企業診断士 伊藤弘一
		13:30~16:30	3	個別フォローアップ講習会※希望者のみ	中小企業診断士 伊藤弘一他
7	11月30日 (日)	9:30~12:30	3	個別フォローアップ講習会※希望者のみ	中小企業診断士 伊藤弘一他

▲10月5日から全7日間実施される創業塾

町田地区で起業を検討されている方はぜひ参加ください!私の講義は具体的で楽しいですよ!

申込先・町田商工会議所

<http://www.machida-cci.or.jp/eventinfo/sougyojoyuku7-boshu.html>

関連記事

竹内幸次の「創業塾」をテーマにしたブロッグ一覧

2008年10月1日（水） 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・09・13（土）

相模原NEWSに「中小企業のSEO」。SEO講演も予定

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜はまだ夜明け前です。今日は神奈川県商工会連合会のWebを活かした革新的な経営戦略で受講者のビジネスプランへの助言を1日します。

今日は中小企業のSEOに関してです。SEOはSearch Engine Optimization＝検索エンジン最適化のことです。昔は専門業者に依頼していましたが、今では多くの中小企業が自分でSEOをしています。

私は中小企業に最適なSEOを毎日研究しています。今までSEO講演も沢山してきました。

その私の中小企業SEOの知識やノウハウの基本を原稿に詰め込みました。相模原商工会所が発行するNEWSの2008年9月号の「IT経営紙上セミナー」です。

実はこのIT経営紙上セミナーの内容を講演という形で説明する日があります。相模原商工会議所の会員でなくても聞けますから、ぜひご参加ください！紙面では書いていない具体的なテクニックをたくさん話します。ぜひ、中小企業のSEOを！

2008年9月24日（水） 13時30分～16時00分

相模原商工会議所主催のIT 経営セミナー

「身近なパソコンを活用したIT 経営」

講師：竹内幸次 中小企業診断士 株式会社スプラム代表取締役

申込先・相模原商工会議所

<http://www.ssp21.or.jp/seminar/seminar.htm#14>

IT経営紙上セミナー 株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士 竹内 幸次

SEO(検索エンジン最適化)でYahoo、Googleの検索性を高めよう!

<http://www.spram.co.jp/> <http://blog.soo.ne.jp/2300062/>

こんにちは。スプラムの竹内幸次です。前回はホームページのリニューアルについて包括的に説明しました。今回は、その中の1つであるSEOについてです。

- 1. SEOはYahoo等での検索結果順位をあげること**
SEOとはSearch Engine Optimizationの頭文字をとった言葉です。一般的にはエスオーオーといいますが、まれにセオと読む人がいます。SEOは簡単にいうとYahooやGoogle等のサーチエンジンの検索結果画面の好ましい場所（順位）に自社のサイト（ホームページやネットショップやビジネスブログ）が表示されるように自社サイトの内容を最適化することです。有料のスポンサー広告（画面の最上部や右側へ表示される）として表示するのではなく、Yahooで言えば、表示される場所、自社にとって好ましい順位（通常は10位以内）に自社がなるようにすることです。
- 2. SEOはSEO対策ではない**

(2) 顧客が検索で使うキーワードを想定する
例えば健康への意識が高い人を顧客にするのなら、健康、ローカロリー、生活習慣、元氣、予防等のキーワードを使ってYahoo等で検索しているはずです。

(3) 自社のサイトのコアキーワードを決める
社名や店名のような固有名称以外で自社サイトの中心になるようなキーワードを3つほど決めます。例えば、「飲食店」「相模原」「分岐」等です。

(4) コアキーワードを使って自社サイトがYahoo等で何位に検索されるのかを知る
例えば「飲食店 相模原」での順位を調べます。次に「相模原 分岐」、「飲食店 相模原 分岐」のように調べていきます。ここで注意したいのは「飲食店」のような1つのキーワードで上位になることは意味がないということ。全検索数のうち1語による検索は1割ほどしかなく、あとの9割はキーワードを2つから3つ積めて検索されているのです。
自社の検索順位を知るにはSEO TOOLS (http://www.seotools.jp/002_rankcheck/)

▲Yahoo「相模原 飲食店」検索結果。枠内上部に自社サイトを表示させることがSEO

▲自社サイトがYahoo/Googleで何位に検索

▲中小企業のSEOに関して私の原稿が掲載されている相模原商工会議所NEWS

関連記事

竹内幸次の「SEO」をテーマにしたブロー一覧

2008年10月1日（水） 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264





2008・09・14（日）

鳥取県大山のなたまめっ茶でデトックス？

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜はまだ夜明け前です。今日は群馬県の伊勢崎商工会議所の創業塾で講演「創業の心構え」と「トレンドと事業アイデア」をします。

伊勢崎商工会議所平成 20 年創業塾

トレンドと事業アイデア



2008年9月14日(日) 13:30~16:30(3h)

経営コンサルタント 竹内幸次 株式会社spram代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp ブログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/

◆ CONTENTS ◆

1. 中小企業の経営上の問題	1
2. 今後のトレンドを知る	1
3. 事業アイデアの発想方法等	6
(1) アイデアをビジネスプラン(事業企画)にする手順	6
(2) アイデアは既存商品・サービスを連想しながら発想する	6
(3) プレーンストーミング法でアイデアを集める	7
4. 魅力的な商品の開発	8
(1) 商品価値を高める	8
(2) 商品の3層価値を意識する	8
5. 登場する新業態	9
6. マーケティング企画	10
7. マーケティングリサーチ	11
(1) 外部環境の把握	11
(2) 内部環境の認識	13
8. 目標を定める	13
9. ターゲットの設定方法	14
(1) 市場細分化と製品差別化	14
(2) 顧客(Market)と商品(Product)の組み合わせ	14
10. Product(商品)戦略	15
11. Price(価格)戦略	16
12. Place(店舗・流通)戦略	16
13. Promotion(販促促進)戦略	17
14. 事業コンセプトを定める	17

▲伊勢崎商工会議所で起業予定者向けに6時間の講演をします

今日はデトックス商品に関してです。デトックスは「解毒」のことです。体にたまった有害物質を取り除くことを指します。数年前に流行りましたよね。

私は講演のプロです。先日、山梨市に講演に行ったときのこ

と。昼食時に飲食店に入ろうとしたのですが、どの店も完全禁煙ではないのです。私は分煙程度しか意識がない飲食店では食事はしません。

とくに講演前は喉にタバコの煙は最悪なので、絶対に店には入りません。その日もカロリーメイトを立ちながら食べました。どんな美味しい食事でもタバコの煙があつては、カロリーメイトの方が美味しいと感じます。飲食店の皆様、ぜひ、ランチ時のみでいいですから完全禁煙にしましょう。

注意しても副流煙等により受動喫煙してしまう場合があります。タバコの煙を吸うと、その後3～4時間はなんとも言えない不快感が残ってしまうのですが、そのような時には最近ではなたまめ茶を飲むようにしています。

鳥取県大山産のなたまめを使った「なたまめっ茶」という商品があり、これを飲むのです。利尿作用があるようで、体内の不快感なタバコの残り香のようなものが体外に出て行くように感じます。

中小企業経営者の皆様、タバコを吸うべきではないのは当然ですが、どうしてもタバコの煙がある場所にいなければならない時、なたまめを飲んでスッキリしてみませんか？

なたまめっ茶を買うことができるネットショップ

<http://www.eightside.jp/ZenCart/>



▲ミニサイズが登場したなたまめ茶。受動喫煙の不快感も利尿効果で快適に

では、新幹線で行ってきます！

関連記事

竹内幸次の「すっきり」をテーマにしたブロー一覧

2008年10月1日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・09・15（月）

ペットを飼うマナー

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。昨日は4時に起きて群馬伊勢崎で講演。連休とあって駅までの道は人もなく、久しぶりに朝を独占したかのような爽快感を味わいました。創業塾に参加された皆様も明るく前向きで、気持ちいい1日でした。

今日はペットを飼うマナーについてです。

先日TBSラジオ出演の仕事の際の赤坂での写真です。東京の中でも「赤坂」はブランド力ある街です。でも、残念なシーンが。



▲赤坂のコンビニゴミ箱に犬のフンを捨てる人が多いよう

困っているほど多いのですね。

- ・観光地は来たときよりも綺麗にして帰るもの
- ・周囲に迷惑を掛けないように生活すること

常識です。先日、横浜駅のホームで、他人が捨てたタバコの吸殻やガム等のビニールを拾いながら歩くご婦人を見ました。いい顔してます。

周囲によいこと、今日はしてみませんか？街も、町も、地域も、近所も、ぜんぶ自分が生活する場所ですから。

関連記事

竹内幸次の「モラル」をテーマにしたブロッグ一覧

2008年10月1日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・09・16（火）

商人大学で「ブログで集客講演」をします

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜の女性起業家のコンサルティング、午後と夜はアスプラザ東京都中小企業振興公社の商人大学校で講演「ブログで集客！これからの商店経営」をします。

東京都中小企業振興公社 商人大学院/小売・サービス店向け

ブログで集客！これからの商店経営

2008年9月16日(火) 13時30分～16時30分(3時間)/18時00分～21時00分(3時間)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp

ブログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/



1. インターネットの利用者がとも増えています.....	1
(1) ケータイからインターネット接続する人が増えています.....	1
(2) QR (Quick Response/2 次元) コードで顧客の携帯に情報を表示させる.....	1
(3) ブロードバンドの普及と動画配信.....	2
(4) 異性別インターネット利用率.....	2
2. 中小企業のホームページ導入状況と導入後企業の評価.....	3
3. 従来のホームページとブログの比較.....	4
4. 従来のホームページの更新は少々面倒.....	4
5. ブログの更新はとも簡単！.....	5
6. ブログを経営にご活用.....	5
7. ビジネスブログを作ろう.....	6
8. ビジネスブログ運営の全体像.....	7
9. ブログ執筆チェックリスト.....	7
10. コメントとトラックバックを理解する.....	8
11. SEO (Search Engine Optimization = 検索エンジン最適化).....	8
(1) キーワードの最適化.....	9
(2) 被リンク(リンクされている数)を増やす.....	10
(3) 更新頻度を高める.....	11
(4) 同業種等の成長性.....	11
(5) ホームページとブログを高度にリンクする.....	12
(6) ウィキペディアからのリンクを設定する.....	13
12. 地域に関連するブログを集約して発信する.....	14
13. デジカメ写真の撮影方.....	14
14. 写真の加工テクニック.....	16
15. 新スキルある文章づくりのテクニック.....	16
(1) 短い文章で書く.....	16
(2) 結論から書く.....	17
(3) 代名詞(この、その等)の使用は避けて、固有名称を多用し、具体的に表現する.....	17
(4) 趣旨ではなく、主旨を“見出し化”する.....	17
(5) 五感(視覚・聴覚・味覚・嗅覚・触覚)に訴えかける表現をする.....	17
16. 売れる Web ショップ構築のポイント.....	18
17. 顧客が購入する心理を知ろう.....	18

▲秋葉原のアスプラザで商業者向けのブログ集客講演をします

今日は本日の講演にちなんで、商業者がブログで実店舗の集客するノウハウに関してです。私は商業者向けのコンサルティングは以下のような姿勢で臨んでいます。

1. 商業者は接客のプロであるべき

消費者と直接接する小売業は、いわば商品企画から製造、流通の最終段階を担当する重要な機関です。メーカーが企画のプロ、問屋が在庫の量と時間のプロ、小売業は最終消費者への接客のプロです。

2. 小売業は情報を発信することが使命である

商品の魅力を分かりやすく伝えることは小売業の使命です。説明をしない、説明する意欲がない小売業は淘汰されて当然です。「あの店は自動販売機よりも魅力がない」と言われるかも知れません。

3. 磁石のように人をひきつける言葉を使ってブログを書くべき

ブログで無料で情報発信できるといういい時代になりました。自分の地域の消費者がどのような言葉を使うと、安心して魅力的に感じて来店してくれるのかを考えて、磁石のような魅力的なブログを継続していきましょう！

関連記事

竹内幸次の「小売業」をテーマにしたブログ一覧

2008年10月1日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB： <http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ： THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・09・17（水）

Webを使った経営革新をしよう！

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は石川県の金沢商工会議所で講演「これならできる！WEBを使った経営革新」をします。

金沢商工会議所 講演

これならできる!

WEBを使った経営革新



2008年9月17日(木) 13時30分～15時30分(2h)

経営コンサルタント 竹内幸次 株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

1. 今から行う経営革新.....	1
(1)「広義の経営革新」と「狭義の経営革新」.....	1
(2)経営革新の観点からみた中小企業のステージ.....	1
(3)経営革新計画承認実績表.....	1
(4)経営革新の経営効果.....	1
(5)経営革新までのステップ.....	2
2. 日本のインターネット市場特性を知ろう.....	2
(1)利用者の変化へどのような手段でネット接続しているのか〜.....	2
(2)QR(Quick Response/2次元)コードで顧客の携帯に情報を表示させる.....	3
(3)ブロードバンドの普及と動画配信.....	3
①YouTubeに自社に関する動画を公開する.....	4
②公開動画を自分のブログに貼ってブログ自体の魅力をアップさせる.....	4
(4)熟年参加と世帯年収別.....	4
(5)ネット販売額の増加〜伸びる市場はどこか〜.....	5
3. 売上を伸ばすネットショップの分析とWebマーケティングのコツ.....	6
4. 売れるWebショップ構築のポイント.....	7
5. “買いたい”と思う顧客の心理変化を知ろう.....	7
6. ネットショップの種類.....	9
(1)単独ネットショップ.....	9
(2)モールへの出店.....	9
(3)自社の紹介型ホームページによる簡易通販(電話、FAXによる受注).....	10
7. 中小企業に効果的なSEO(Search Engine Optimization=検索エンジン最適化).....	10
(1)キーワードの最適化.....	11
(2)被リンクされている数を増やす.....	12
(3)更新頻度を高める.....	13
(4)ホームページとブログを高度にリンクする.....	13
8. ブログの積極活用.....	13
9. 効果を生み出すブログ運用の秘訣.....	14

▲石川県金沢市でWeb経営革新講演をします

今日は本日の講演にちなんで、中小企業のWEB経営革新についてです。

1. 経営革新はすべての中小企業に必要な経営行動である

経営革新は「自社にとって新しいことを始めて自ら未来を拓くこと」です。すべての中小企業にとって必要な活動姿勢です。

2. WEB活用は中小企業の弱点を補い、強みを強化してくれる

WEB＝インターネット活用は、規模が小さいという弱みを個性的という強みにチェンジしてくれるものです。

3. 中小企業に有効なWEB活用方法

- (1) ブログを電子チラシのように使う
- (2) SEOで新規アクセスを得る
- (3) YouTubeで自社製品の魅力をアピールする
- (4) 「安心」をキーワードにコンテンツを構成する
- (5) CRM（顧客関係管理経営）に徹する

中小企業経営者の皆様、ホームページやブログが「ある」と「活用している」ことは違います。ぜひ、WEB活用を！

では、飛行機で石川県に行ってきます！

関連記事

竹内幸次の「WEB活用」をテーマにしたブログ一覧

2008年10月1日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・09・18（木）

エントランスはコンセプトを表現するもの

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は神奈川県平塚の中小企業のコンサルティング、午後は川崎市で商店街連絡協議会でのコーディネーター、夜は川崎商工会議所主催の夢づくり経営革新塾で講演「今こそ経営革新で自分の会社の経営を伸ばそう！」をします。

平成20年度 川崎商工会議所「夢づくり経営革新塾」
～自分の会社の強みを伸ばして、経営革新に挑戦しよう～

今こそ経営革新で 自分の会社の経営を伸ばそう！



2008年9月18日(木)18時00分～21時00分(3時間)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

<http://www.spram.co.jp/> takeuchi@spram.co.jp ブログ:<http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

1. 経営革新しない企業は倒産する！	1
(1) 小規模企業の倒産割合の推移	1
(2) そもそも「経営する」とは？	1
(3) 伸びる会社の条件	1
2. 経営革新の目的・効果と経営革新までのステップ	1
(1) 「広義の経営革新」と「狭義の経営革新」	1
(2) 経営革新の観点からみた中小企業のステージ	2
(3) 経営革新計画承認実績表	2
3. 経営革新とは？～中小企業新事業活動促進法の定義から～	2
4. 経営革新の効果は多面的にあります	3
5. 「第二創業」とは？	3
6. 開業率と廃業率から新規事業と撤退事業を探る	5
7. 自社分析で経営者の特性と自社の強み・弱みを知る	6
(1) 成功する起業家のタイプ	6
(2) 起業家に必要な起業力と能力基盤	6
(3) 自社のSWOT(スワット)分析から進む方向を探る	7
(4) ポジショニングから考える	8
8. 経営革新した中小企業の思考と行動	9
(1) 経営革新的な思考	9
(2) 経営革新行動	9
9. 時代トレンドに反応した挑戦事例	11
10. 自社資源に着目した挑戦事例	12
11. 外部企業等と連携した挑戦事例	13
12. 一般的に中小企業が行うべきではない戦略	14
13. どんな中小企業でもできる夢づくり経営革新までのステップ	14

▲川崎商工会議所で今日からスタートする夢づくり経営革新塾
です！

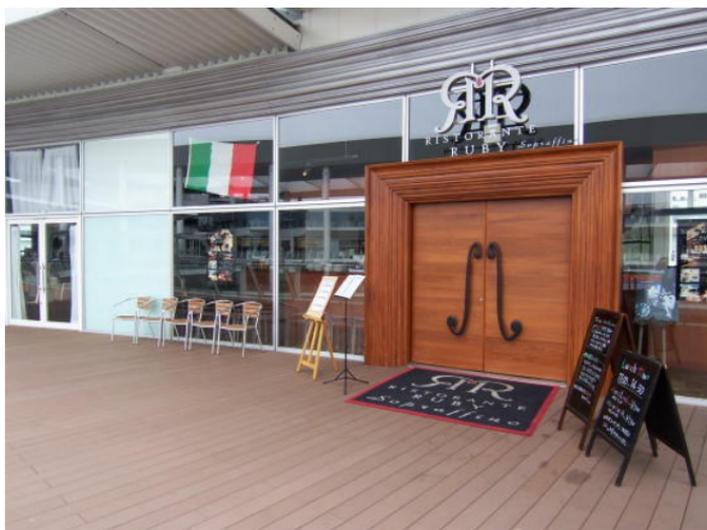
今日は重厚な入口のレストランについてです。

一般的には新規顧客の入店抵抗を下げるために、入口は開けて
おくか、ガラス張りにすることが多いものです。

しかし、この写真のように重厚な木質の扉にする事例もあります。理由は、重厚な、本格的な、品格のある店舗運営と価格帯であることを伝えるためでしょう。

とくに家族連れが多いショッピングセンター等の場合、最上階で品格を表現する場合等には有効です。

中小企業経営者の皆様、御社の入口やエントランスはコンセプトを感じますか？入口は人で言えば顔です。今以上に認識を持ちましょう！



▲家族が多いショッピングセンター等で家族を顧客にしたい場合等の重厚な入口

関連記事

竹内幸次の「エントランス」をテーマにしたブローグ一覧

2008年10月1日（水） 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・09・19（金）

反対色で限定アピールを

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は東京赤坂のTBSでの仕事があります。夜は横浜の起業家のネットショップコンサルティングをします。

今日は反対色と限定の魅力についてです。

商品のディスプレイの写真です。緑一色のディスプレイの中に赤いPOP。目立ちますよね。それだけではありません、「本日のみ」という限定もアピールしています。実にもうまいPOPです。

- ・今だけ
- ・ここだけ
- ・あなただけ

は消費者に魅力を伝えるマジックのような表現です。

中小企業経営者の皆様、御社は「どうすれば目立つ表現になるか」や「どうすれば顧客が買う心理になるか」を真剣に考えていますか？



▲緑一色のディスプレイの中に赤いPOP。目立ちます。しかも限定メッセージです。売れます

関連記事

竹内幸次の「目立つ」をテーマにしたブロッガー一覧

2008年10月1日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・09・20（土）

会議にはネット接続PCとプロジェクターを

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は雨があがっています。今日は神奈川県商工会連合会主催のWEB経営革新塾の個別相談をします。

今日は中小企業の具体的なパソコン活用についてです。

日本の中小企業の労働生産性は決して高くはありません。残念ですよ。理由は多くありますが、1つは中小企業におけるパソコン活用度が低いことです。

日本の生産性が低いことは以前ブログ記事にしました↓
2008年版中小企業白書、生産性アップが課題

ネットショップで売る、のようなマーケティング面では意欲を持ち、セミナーに参加し、努力している中小企業も多いのですが、内部効率面でのパソコン活用は遅れています。

パソコンは仕事を効率化してくれます。1人、5人、10人とパソコンを使う従業員数が多ければ多いほど、パソコンによる業務効率的の組織的なメリットは増えます。

例えば、以下をぜひ実践しましょう

・会議にはノートパソコンを1台は持ち込み、無線LANやE MOBILE等でネット接続し、会議の話題に合わせてその場でネットから統計データは事例情報を得る

・議事録は会議の場、その場で作る。2時間の会議後に2時間も掛けて議事録を作る等はしない

中小企業経営者の皆様、日常業務の効率化、真剣に取り組みましょう！

関連記事

竹内幸次の「効率化」をテーマにしたブログ一覧

2008年10月1日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・09・21（日）

ゴマハチミツキャンデー養養（ヨーヨー）で健康生活

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は川崎市産業振興財団主催のかわさき起業家塾で受講者ビジネスプランへの助言と講演「起業が成功するための重要な観点」をします。

起業が成功するための 重要な観点



2008年9月21日(日) 15:00-16:30(1.5h)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

www.sprum.co.jp tknouchi@sprum.co.jp

blog:http://blog.goo.ne.jp/2300062/

● CONTENTS ●

1. 飲食店経営の特徴.....	1
(1) 業界特性.....	1
(2) 主な経営指標.....	1
(3) 成功のポイント.....	2
2. 飲食店の成功事例.....	2
3. 小売業を巡る変化.....	4
4. 小売業経営の特徴.....	5
(1) 業界特性.....	5
(2) 成功のポイント.....	5
(3) 主な経営指標.....	6
5. 小売店の成功事例.....	7
6. サービス業経営の特徴.....	7
(1) 業界特性.....	7
(2) 成功のポイント.....	8
(3) 主な経営指標.....	9
7. サービス業の成功事例.....	10
8. 成功のポイント.....	11

▲川崎の起業塾。今日がフィアナルです

今日は、先日、東京町田の河合薬局から教えて頂いた健康食についてです。

「養養（ヨーヨー）」です。ゴマ・ハチミツ・ハトムギは健康の三種の神器と言われ、理想的な健康食品とのこと。「養養」はこの3つでできた飴状の食品です。食べてみると、ハチミツ

とゴマの味がして、甘みがあります。

私は講演をよくします。講演は頭を使い、体を楽器のように響かせて発声しますので結構体力を使うのです。最近では講演前に1つ食べるようにしています。食べた直後は胃が温まり、元気がみなぎるような感じがします。

これからの季節は風邪と過労にとっても留意します。私には欠かせない食品になりました。



▲健康の三種の神器が入った養養（ようよう）

東洋の秘薬 静神丸、現代の知恵 養養（漢方 ブログ 河合薬局）

<http://blog.goo.ne.jp/kawai-nobuyuki/e/d879b1980aacbf0dfa0e499bc5e015f7>

関連記事

竹内幸次の「健康食品」をテーマにしたブログ一覧

2008年10月1日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264



2008・09・22 (月)

BtoC 消費者向け事業の販売促進の切り口

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は
広島の流通革新研究会実行委員会主催の中小卸売業者の新規顧
客創造のためのネットマーケティング研究会で講演「新規顧客
との接点を生み出すビジネスブログの作り方」をします。

中小卸売業者の新規顧客創造のためのネットマーケティング研究会 2 回

新規顧客との接点を生み出す ビジネスブログの作り方



2008年9月22日(月) 13時30分～16時30分(3h)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社SPRAM代表取締役 中小企業診断士

<http://www.spram.co.jp/> takeuchi@spram.co.jp ブログ:<http://blog.goo.ne.jp/23000E2/>

1. ブログの実態.....	1
2. 中小企業のホームページ導入状況と導入済企業の評価.....	2
3. 従来のホームページとブログの比較.....	2
(1) ホームページ.....	2
(2) ビジネスブログ.....	2
4. ビジネスブログを作ろう.....	3
5. 断求力のある文書作り.....	4
6. 写真の撮り方.....	5
(1) カメラとレンズを選ぶポイント.....	5
(2) 絞りを操作して画像を作る.....	6
7. 断求力ある写真を撮るテクニック.....	7
8. ブログ執筆チェックリスト.....	8
9. コメントとトラックバックを理解する.....	9
(1) コメントとは.....	9
(2) トラックバックとは.....	9

▲広島で3時間、卸業者向けのネットマーケティング講演を
します

今日はBtoC（消費者向け事業）の販売促進の切り口に関してです。

単発的なイベントの場合はフライヤーとも言いますが、チラシはBtoC（対消費者向け）事業では昔から行われている集客手段です。経費削減のためにチラシを中止した店も多いのですが、これは勧められません。顧客接点を作り出す経費はむしろ積極的に使いましょう。

ここでチラシの経営的な位置づけを整理してみましよう。小売店が売上高を伸ばすためには、次の4つが必要です。

- (1) 魅力的な商品を扱う
- (2) 魅力的な価格で売る
- (3) 魅力的な店舗づくりにする
- (4) 魅力的な販売促進をする

この4つのことをマーケティングミックスと呼ぶのです。そして4つめの販売促進をさらに細かく分けると、

- (1) 店舗に来てもらうためのもの
- (2) 店舗で商品を買ってもらうためのもの
- (3) 店舗を出てから後日行うもの

に分かれるのです。どれも大切ですよ。そしてこの「店舗に来てもらうための」の中心が小売店の場合はチラシなのです。

- ・ 遠方の新規客は商店ブログで誘引する
- ・ 近隣の新規客は効果的なチラシで誘引すう
- ・ 既存客は接客満足度でリピーターにする

中小企業経営者の皆様、経済活動が沈滞化している今だからこそ、前向きに販売促進を展開していきましょう！

関連記事

竹内幸次の「販売促進」をテーマにしたブロッグ一覧

2008年10月1日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・09・23（火）

清潔さは経営の基本です

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は気持ちよい快晴です！

今日は清潔感に関してです。

先日、横浜関内のレストランに入りました。誰でも知っている有名ブランドのレストランですが、汚いのです。多少の汚さであればいいのですが、食べる場所としては不適切なほどに汚いのです。

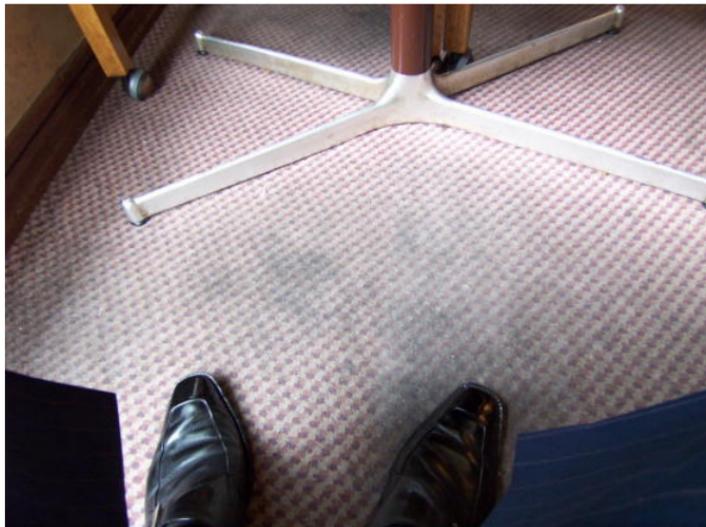
- ・ テーブルの下にホッチキスや細かいゴミが落ちている
- ・ テーブルがガタガタ
- ・ 窓は埃だらけ

食材宅配業が業績を伸ばし、家庭料理が美味しくなった今、完全禁煙でもないレストランに好んで入る人は減っています。

飲食店経営者の皆様、以下を心がけていきましょう！

- ・ 清潔さは経営の基本、顧客を迎える基本、人と会う基本
- ・ 飲食店は顧客に夢や非日常の魅力を与える場所
- ・ 古い店舗でも、清掃やメンテナンスで品格が出る（欧州の店

舗が^さいい例)



▲横浜関内のレストランの床。古くても綺麗にできるはず

関連記事

竹内幸次の「清潔」をテーマにしたブロッグー覧

2008年10月1日(水) 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・09・24（水）

フォルダー名の付け方を工夫して効率化

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜はいい天気です。今日は神奈川県小田原の中小企業の経営革新コンサルティング、午後は相模原商工会議所で講演「身近なパソコンを活用したIT経営」をします。夜は川崎市の中小企業のコンサルティングをします。

相模原商工会議所／情報化推進研修事業 IT 経営セミナー

身近なパソコンを活用したIT経営



2008年9月24日(水) 13:30～16:00(2.5時間)

経営コンサルタント 竹内幸次 株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp ブログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/

1. 楽しく使えるツールが一杯! IT 経営を楽しもう	1
(1) 気がつけば IT だらけ	1
(2) 中小企業の経営特質と IT 活用案	2
(3) 中小企業が楽しく活用できる IT ツール～RSSリーダー～	3
2. 経営に役立つ情報をネットから探すノウハウ	4
(1) まずは Yahoo の「ウェブ検索」以外を使いこなす	4
(2) NIKKEI NET (日経ネット)	5
3. パソコン情報整理のノウハウ～効果的なファイル名をつける～	5
(1) 引き出すことを前提に情報をしまいこむ	5
(2) 情報を引き出しやすい工夫を!	6
4. インターネットを使って積極的に情報発信をしよう	7
(1) 中小企業こそ、どんどん情報発信を!	7
(2) 中小企業が情報発信する手順	8
(3) インターネットを活かした方法発信の仕方	8
5. 経営効果を生むホームページへのリニューアル	10
(1) 2 度目のホームページは自社の特性を考慮する	10
(2) 自社のホームページのチェックポイント	10
6. SEO (検索エンジン最適化) で Yahoo, Google の検索性を高めよう!	12
(1) SEO は Yahoo 等での検索結果順位をあげること	12
(2) SEO は SEO 対策ではない	12
(3) 中小企業の SEO の手順	12

▲相模原商工会議所でパソコン活用の講演をします。実務的で楽しいですよ!

今日は本日の講演に関連して、フォルダ名の工夫に関してです。

Windowsでは新しいフォルダを作ると標準で「新しいフォルダ」という名前になります。このまま使うこともできますが、このままでは「何に関する情報が保存されているフォルダか」

が分かりません。顧客情報の整理を例にすると、以下のようにフォルダ名をつけるとよいでしょう。

アルファベット1文字+顧客名 例) y_山田商事

あまり知られていない機能ですが、Windowsの場合、あるファイル（フォルダ）を探す際に、そのファイル（フォルダ）の頭文字のアルファベットをキーボードで打刻すると、そのアルファベットが付いたファイル（フォルダ）が順番に反転表示されるという機能があります。

例えば、「y_山田商事」というフォルダを探す際には、上からa、b、c、d…と目で追う必要はなく、キーボードで「y」と打刻するのです。これにより、「y」が付いたフォルダがいきなり反転表示されます。

「y_山田商事」とフォルダ名をつけることでこの機能を使うことができるのです。「山田商事」としか名前をつけなかったとしたら、人が1つひとつのフォルダ名を目で追い、文字を読まないと見つけることができませんが、このアルファベット1文字サーチを使うと、100のファイル（フォルダ）でも10,000のファイル（フォルダ）の中からでも瞬時にファイル（フォルダ）を見るけることができるようになります。とても便利な機能です。

中小企業経営者の皆様、ぜひお試しください！



▲ 「y」とキーボードで打刻すると「y」が頭に付いたフォルダが順に反転表示される

関連記事

竹内幸次の「効率」をテーマにしたブロッガー一覧

2008年10月1日(水) 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・09・25 (木)

横浜関内の販売促進研修に参加しよう！

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は東京世田谷区の中小サービス業のコンサルティング、午後は横浜の中小製造業の営業革新コンサルティング、夜は川崎商工会議所の夢づくり経営革新塾で講演「分かりやすい経営戦略の基本」をします。

平成 20 年度 川崎商工会議所「夢づくり経営革新塾」
～自分の会社の強みを伸ばして、経営革新に挑戦しよう～

分かりやすい経営戦略の基本



2008年9月25日(木)18時00分～21時00分(3時間)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社SPRAM代表取締役 中小企業診断士

<http://www.spram.co.jp/> takeuchi@spram.co.jp ブログ:<http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

1. バランススコアカードを活用した経営戦略づくり.....	1
(1) バランススコアカードとは?	1
(2) 戦略マップを作る.....	1
2. 重点顧客にとって、自社はどのような位置づけか?	2

▲川崎商工会議所の経営革新塾での経営戦略講演をします

今日は横浜関内で行われる販売促進系の研修の紹介です。

主催：財団法人神奈川産業振興センター

会場：横浜関内の神奈川中小企業センター

講師：竹内幸次／株式会社SPRAM代表取締役 中小企業診断

士

日時：10月8日（水）、15日（水）、22日（水） ※3日とも9時30分～16時30分

テーマ：経営革新支援研修（販売促進・営業コース）

内容：

- ・経営戦略から見た営業戦略の視点
- ・自社の環境分析と革新的営業への取組み
- ・バランススコアカードを活用した営業戦略の構築の仕方
- ・戦略マップの作成
- ・営業革新を導くためのIT活用
- ・営業革新に成功した事例企業の体験談
- ・営業・行動計画のプランニング

経営者、後継者を対象に、営業戦略革新への取組み方、実践ノウハウの習得に焦点をあて、講義、実習を組み合わせ、実践的なカリキュラムを通じて理解と実行力を高めます。

中小企業経営者の皆様、3日間、竹内幸次の講演と、コンサルティング（自社の営業戦略策定の指導）が受けられる大人気のコースです。ぜひ、参加を！

経営改革支援研修(経営戦略策定コース)カリキュラム(全3回)

開催日	テーマ・内容	講師
第1回 10月8日(水) 9:30～16:30	<ol style="list-style-type: none"> 経営戦略からみた営業戦略の視点 ・財務、顧客、業務プロセス(営業強化の必要性)、人材と実革の視点(戦略と組織) 自社の環境分析と革新的営業への取組み(実習) 	株式会社スプラム 代表取締役 竹内 幸次 氏
第2回 10月15日(水) 9:30～16:30	<ol style="list-style-type: none"> バランススコアカードを活用した営業戦略の構築の仕方 ・戦略目標の設定 ・重要成功要因 ・数値目標 等 戦略マップの作成(実習) ・競合対策 	株式会社スプラム 代表取締役 竹内 幸次 氏
第3回 10月22日(水) 9:30～16:30	<ol style="list-style-type: none"> IT活用による既存顧客分析と顧客満足度の向上 ・顧客管理が必要な背景 ・顧客情報の管理と分析 ・顧客の分類とそれぞれの顧客層への対応の仕方 営業革新に成功した事例企業の体験談 顧客情報とITによる営業革新 ・顧客情報と革新的営業との接点 ・IT型経営の従業員への浸透 ・ITを活かした革新的営業の成果 営業・行動計画のプランニング(実習) 	株式会社スプラム 代表取締役 竹内 幸次 氏 事例企業 東海技研株式会社 代表取締役社長 川久保 洋 氏

▲10月8日から延べ18時間の大人気の研修です

申込先：KIP 神奈川産業振興センター

http://www.kipc.or.jp/component/option,com_events/task,view_detail/agid,50/year,2008/month,10/day,8/Itemid,3/

関連記事

竹内幸次の「営業革新」をテーマにしたブロー一覧

2008年10月1日(水) 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・09・26（金）

容器もアピールポイントになる

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は川崎での仕事の打ち合わせ、午後は東京田町の創業サポートセンターで講演「資金調達と会社の設立」をします。夕方からは川崎で起業時の事業計画書の診断（融資診断）をします。

創業サポートセンター／創業入門セミナー（独立事業を興え会社設立を目指す方が対象）

資金調達と会社の設立



創業に必要な資金の調達方法、起業の作成から設立登記まで無駄な時間と費用を省くために効率的にやる方法のポイントを学ぶ。

経営コンサルタント 竹内幸次 株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士
www.sprum.co.jp takeuchi@sprum.co.jp 早朝ブログ：<http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

CONTENTS

1. 経営の全体像から見た“資金調達”のポジションとポイント.....	1
2. 簿記の基礎と決算書の基本構造.....	2
(1)取引から決算書作成までの流れ.....	2
(2)仕訳帳の借方(左側)と貸方(右側).....	2
(3)決算書の種類.....	4
① 貸借対照表.....	5
② 損益計算書.....	6
3. 創業時の資金計画の作り方.....	7
4. 資金を貸してくれる機関.....	8
5. 金融機関はビジネスプランのここを見る.....	9
6. 融資を得る際に見られる財務分析指標.....	10
7. 会社の種類と仕事にふさわしい組織の選択.....	11
8. 個人事業か法人事業かの選択.....	12
9. 株式会社の機関設計を選ぶ.....	12
10. 株式会社設立の手順.....	13
11. 定款の作成.....	15
12. 事業開始に関する各種届出.....	16
13. 許認可が必要となる主な業種.....	17

▲起業予定者向けに2時間で講義します

今日は容器のアピールについてです。

ショッピングセンターや百貨店の食品売り場には様々な“売り方”がありますよね。経営ヒントのオンパレードという感じ
 です。

容器を顧客にアピールするかのように、前面でアピールする例もあります。容器も経済価値をあげる重要なポイントなのでよね。

中小企業経営者の皆様、顧客に提供する製品の周辺にある、パッケージや容器、梱包にも拘っていますか？



▲コップやカップ等の容器をアピールする例。御社に当てはめると？

関連記事

竹内幸次の「容器」をテーマにしたブロッグー覧

2008年10月1日(水) 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・09・27（土）

「ぷりんたぶるせんべい」で話題性

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます！中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は静かな朝です。今日は神奈川県小平商工会議所の創業塾で講演「ビジネスプラン作成のポイント／ビジネスプラン作成指導（実習）」をします。

平塚商工会議所／創業塾

ビジネスプラン作成のポイント

ビジネスプラン作成指導(実習)



2008年9月27日(土) 9:30~16:30(6h)

経営コンサルタント 竹内幸次 株式会社spram代表取締役 中小企業診断士
www.spram.co.jp takeschi@spram.co.jp blog:<http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

1. ビジネス成功のポイント	1
2. ビジネスプランの作成目的	1
3. ビジネスプランの構成	2
4. 正しいビジネスプランの作り方と書き方	2
(1) 事業の概要	2
①事業区分の区別	2
②事業設立の動機	3
③収益発生のおくり(ビジネスモデル)	7
④将来の方向性と展望	7
⑤事業の成長のさせ方	8
(2) 業界・市場分析	8
①業界分析	8
②市場分析	9
(3) 競合分析	10
①競合者名	10
②競合者の戦略	10
③SWOT(スワット)分析	12
(4) マーケティング戦略	13
①Product(製品)戦略の内容と優位性	15
②Price(価格)戦略の内容と優位性	18
③Place(立地、流通)戦略の内容と優位性	19
④Promotion(販売促進)戦略の内容と優位性	20
(5) 経営チーム・経営組織	21
①経営者(主要経営陣)の経歴	21
②経営組織	22
③外部支援者	22
④内部管理方針	22
(6) 財務計画	23
①創業後3~5年間の年平均の計画損益計算書	23
②資金調達・運用計画	24
③月次の資金繰り表	24
(7) 事業リスク	26
5. 最後に、ビジネスプランを自己の機軸を加える	26
6. ケーススタディ	26

▲平塚商工会議所の創業塾でビジネスプラン講演をします

今日は煎餅に印刷する「ぶりんたぶるせんべい」の紹介です。
 先日、相模原でぶりんたぶる煎餅の経営者の方とお会いしました。

経営者の方が「今日は竹内さんにプレゼントを」と言って渡し

てくれた煎餅を見てビックリです。煎餅に私の会社名SPRAMが印刷されています！しかもQRコードまで。

「ぶりんたぶるせんべい」で社名やブランド名等を印字して取引先に送るととてもよいアピールになると思います。

中小企業経営者の皆様、自社の気持ちや経営コンセプトを顧客にインパクトある方法で伝えていますか？「ぶりんたぶるせんべい」のような話題性ある方法は有効です。



▲SPRAMが印字されたぶりんたぶるせんべい



▲相模原市の風林堂が作っています

ぷりんたぶるせんべい (有限会社風林堂製菓)

http://www.furindoh.co.jp/print/print_senbei_index.htm

関連記事

竹内幸次の「話題」をテーマにしたブロッグー覧

2008年10月1日(水) 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB： <http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ： THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・09・28（日）

診断士竹内幸次が先週頂いた顧客満足度

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜はまだ夜明け前です。今日は群馬県の伊勢崎商工会議所の創業塾で講演「ホームページとブログの基礎知識」と「ネットショップとSEO」をします。

ホームページと ブログの基礎知識



2008年9月28日(日) 9:30~12:30(3h)

経営コンサルタント 竹内幸次 株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士
www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp ブログ:<http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

◆ CONTENTS ◆

1. 日本のインターネット市場特性を知ろう.....	1
(1) 利用者の変化へどのような手段でネット接続しているのか~.....	1
(2) QR(Quick Response/2次元)コードで顧客の携帯に情報を表示させる.....	1
(3) ブロードバンドの普及と動画配信.....	2
(4) 熟年参加と男女の差.....	3
2. 中小企業のホームページ導入状況と導入済企業の評価.....	4
3. WEB系便利サービス.....	4
(1) Second Life/セカンドライフ.....	4
(2) 高速モバイル通信.....	5
(3) Google Earth/Panoramio.....	5
4. Googleの無料Webアプリケーション.....	5
5. IP通信/スカイによる特定先との連絡.....	7
6. Googleに対抗?マイクロソフトの無料ツール.....	7
7. ホームページ開設に必要な通信回線、プロバイダ、レンタルサーバー等.....	8
8. 自分で作りますか、外注先に頼みますか.....	9
9. Web デザイン企画のポイント.....	10
10. トップページにもとめられる要件.....	11
11. Web デザインの基本.....	11
12. デジカメ写真を使いこなす~Web デザインを引き締めるのが写真~.....	14
13. 訴求力ある写真を撮るテクニック.....	16
14. 訴求力ある文章づくりのテクニック.....	17
15. ブログの積極活用.....	18
16. 効果を生み出すブログ運用の秘訣.....	19
17. ビジネスブログ執筆のコツ.....	20
18. 失敗するホームページ活用.....	21

▲伊勢崎商工会議所で6時間のWeb系講演をします！中小企業のSEOも！

今日は、先週頂いた私竹内幸次の講演（創業セミナー）への評価についてです。通常はWEB系や商業まちづくり系の講演が多いのですが、以下は「資金調達」をテーマにした講演へのご意見です。コメント頂いた皆様、ありがとうございました！

2時間という短い時間でしたが、私にとって大変有効なセミナーでした。本当に有難う御座いました。

—

本日の講義どうりの、迅速なご対応有難うございます。早速利用させていただき、創業へ向けて前進して行きます。

—

大変わかりやすく 楽しく授業を受けさせていただきました。

—

本日は「資金調達と会社の設立」に関するセミナーにて、非常に生きた情報を惜しげもなくおしえていただき、誠にありがとうございました。現在の私にとって、創業にむけ背中を押していただいたように感じています。

—

大変わかりやすい、素晴らしい講演で感激致しました。また、HPやブログも拝見させていただきました。

—

大変判りやすく、有意義な講義でした。ありがとうございました。まだ具体的な事業計画はありませんが、今後頑張りたいと思います。

—

情報がいっぱい実用的、なおかつ簡潔で分かりやすく、楽しく受講させていただきました。ありがとうございました。

—

今回のセミナーでは、特に簿記と会社設立に興味がありましたので、大変勉強になりました。 充実した2時間をありがとうございました。

—

今日は、パワフルな講義をありがとうございました。講義中にお話いただいた、事業収支シミュレーションの配布を希望します。

起業家や中小企業経営者の皆様、これからもよい講演のために研究・努力をしていきますので、よろしく願い申し上げます！
！では、群馬伊勢崎へ行ってきます！

関連記事

竹内幸次の「満足度」をテーマにしたブログ一覧

2008年10月1日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・09・29（月）

営業代行を活用して販路開拓を！

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は東京日比谷の独立行政法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）で講演「ビジネスプランの概要と経営戦略」等を行います。

独立行政法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）/ビジネスプラン作成セミナー

ビジネスプランの概要と経営戦略

2008年9月29日（月）13:00～14:00(1h)
経営コンサルタント 竹内幸次
株式会社SPRAM代表取締役 中小企業診断士
www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>



1. ビジネス成功のポイント	1
2. ビジネスプランの作成目的	1
(1) ビジネスプランの使い道	1
(2) 成長ステージとビジネスプラン	2
3. ビジネスプランの構成	2
4. 経営戦略	7
(1) 新事業展開・新事業開発の手順	7
(2) 新規事業開発した中小企業の思考と行動	7
① 経営革新的な思考	7
② 経営革新行動	8
(3) トrend対応	9
(4) 成長戦略～アンゾフの製品・市場マトリックス	9
(5) 専門化と総合化～顧客 (Market) と商品 (Product) の組み合わせ～	10
(6) ポジショニング	11
5. バランススコアカードを用いたビジネスプランづくり	12
(1) バランススコアカードとは	12
(2) 戦略マップにまとめら	12

▲NEDOで経営戦略、マーケティング戦略、財務戦略、組織戦略等を講演します

今日は営業代行についてです。

中小企業はよい製品があっても、その存在を知られていないため、思うように売上が上がらないことがよくあります。顧客と会うことさえできれば・・・と悔しい思いをしている経営者はとても多いものです。

そんな中小企業に朗報です。営業を代行する専門会社が最近では増えてきました。営業代行専門会社は定額方式や一部成功報酬方式、完全成功報酬方式等があります。

例えば完全成功報酬型の専門会社では株式会社セールスジャパンがあります。営業代行のみならず、新規販路開拓、顧客層の拡大までセールスに関連する業務を代行してくれるのです。

中小企業経営者の皆様、売れない理由は、製品が悪いからではありません。営業活動が足りないのです。営業代行会社の活用も検討する時代です。



▲完全成功報酬の営業代行を行うセールスジャパン。中小企業の販路開拓を支援する

株式会社セールスジャパン

<http://www.salesjapan.co.jp>

関連記事

竹内幸次の「営業」をテーマにしたブロッガー一覧

2008年10月1日(水) 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・09・30 (火)

コマーシャル動画で自社をアピールしよう！

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日も東京日比谷の独立行政法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）で講演「事業展開とWeb活用」等を行います。午後は川崎市の中小企業のコンサルティングをします。

独立行政法人新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO) / ビジネスプラン作成セミナー

事業展開と Web 活用



2008年9月30日(火) 10:00～11:00(1h)
経営コンサルタント 竹内幸次
株式会社SPRAM代表取締役 中小企業診断士
www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

1. 日本のインターネット市場特性を知ろう.....	1
(1) 利用者の変化へどのような手段でネット接続しているのかへ.....	1
(2) QR(Quick Response/2次元)コードで顧客の携帯に情報を表示させる.....	1
(3) ブロードバンドの普及と動画配信.....	2
① YouTubeに自社に関する動画を公開する.....	2
② 公開動画を自分のブログに貼ってブログ自体の魅力をアップさせる.....	2
(4) 熟年参加と男女の差.....	3
(5) ネット販売額の増加～伸びる市場はどこかへ.....	4
2. 中小企業のホームページ導入状況と導入済企業の評価.....	5
3. 売上を伸ばすネットショップの分析から Web マーケティングのコツを知る.....	5
4. 売れる Web ショップ構築のポイント.....	6
5. BtoB-BtoC(Business to Business の電子商取引)のタイプ.....	6
(1) EMP(Electronic Market Place=電子市場)型(N:N).....	6
(2) カタログ販売型(1:N).....	7
(3) 電子調達型(N:1).....	7
6. 中小企業に効果的な SEO(Search Engine Optimization=検索エンジン最適化).....	7

▲「事業展開とWeb活用」と「プレゼンテーション」を講演します

今日はコマースが簡単に作成できる新サービスの紹介です。先日私のブログにコメント頂いた経営者のリンクから私も知り、早速作ってみました。

中小企業診断士 スプラム 竹内幸次



▲ 10分ほどで無料で簡単に作ることができるコマース動画です

まずは以下をご覧になってみて下さい。

中小企業診断士 スプラム 竹内幸次
<http://cmizer.com/movie/10248>

中小企業診断士ブログ 竹内幸次

<http://cmizer.com/movie/10272>

風景写真ブログ THE SCENE

<http://cmizer.com/movie/10287>

私も先日群馬県に向かう新幹線内で10分ほどで作ることができました。

中小企業経営者の皆様、簡単に動画が作れる時代になりました。ぜひ、自社のアピールを！

コマーシャル簡単作成サイト コマーシャライザー

<http://cmizer.com/>

関連記事

竹内幸次の「アピール」をテーマにしたブロッグ一覧

2008年10月1日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・10・01（水）

本日TBS ラジオでワークライフバランスを説明します

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜の中小製造業のホームページコンサルティング、午後は神奈川県寒川町商工会で講演「インターネットテレビとの融合と今後の課題」をします。夜は神奈川県伊勢原の中小サービスの営業革新コンサルティングをします。

今日は私のTBS ラジオ出演のお知らせです。

本日2008年10月1日（水） 14時25分ごろ

TBS ラジオ（954kHz）ストリーム内の「いきいき企業応援隊」

テーマ「ワークライフバランスを進めよう！」

「ワークライフバランス」は「ワーク」つまり仕事と、「ライフ」つまり生活を調和させることを指す言葉です。

今日10月1日から7日までは毎年恒例の全国労働衛生週間です。実はワークライフバランスは労働衛生週間において「過重労働による健康障害防止のための総合対策の推進」の一環として位置づけられているものです。

今日のラジオ放送では、どのようにすれば中小企業がワークライフバランスに取り組むことができるのかを説明します。時間が許す中小企業経営者の方にはぜひお聴きください！

ラジオ番組提供のご案内

TBSラジオ あんしん財団提供



TBSラジオにて、「あんしん財団 いきいき企業応援隊」という番組を提供しています。

「ニッポンをもっと元気に！もっと明るく！」をテーマに中小企業の皆さんを強力にサポートする番組です。
中小企業診断士による経営に関する情報から、モノのスペシャリスト“モノマイスター”による中小企業の作り出す素敵なモノのレポート、元気で特色ある中小企業の紹介まで！たくさん聞くだけですぐ役立つ情報を小西克哉さん、松本ともこさんを聞き手に楽しくお伝えします。リスナーからの仕事にまつわる相談にも、その道の専門家が分かりやすくお答えしますよ！！

パーソナリティ: 小西 克哉 プロフィール

ナビゲータ: 松本 ともこ プロフィール

番組内容

■ 第1、5週
「企業いきいき経営学」

中小企業の経営全般に関わる情報をお伝えします。
コメンテーター: 中小企業診断士 竹内幸次

▲国際ジャーナリストの小西克哉さんと松本ともこさんとのトークです

関連記事

竹内幸次の「労働」をテーマにしたブロッグ一覧

2008年10月1日(水) 14:25 TBSラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・10・02（木）

RF1 の見せる最終商品化工程

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は快晴です！今日は横浜の製造業のコンサルティング、午後も横浜の中小製造業のコンサルティング、夜は川崎商工会議所の夢づくり経営革新塾で講演「マーケティング戦略」をします。

平成20年度 川崎商工会議所「夢づくり経営革新塾」
 ～自分の会社の強みを伸ばして、経営革新に挑戦しよう～

マーケティング戦略



2008年10月2日(木)18時00分～21時00分(3時間)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

http://www.spram.co.jp/ takechi@spram.co.jp ブログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/

1. マーケティングとは～AMA(American Marketing Association)の定義から～	1
2. マーケティング戦略を作る手順	1
3. 外部環境の変化の認識	1
4. 経営戦略の全体像	2
5. マーケティング戦略は4Pで構築する	3
6. ターゲットの設定方法	4
(1)市場細分化と製品差別化	5
(2)顧客(Market)と商品(Product)の組み合わせ	5
7. 4Cで魅力を作る	6
8. 営業コンセプトのタイプ	6
9. 市場調査の実施方法	7
10. 経営上の問題点	8
11. マーケティング戦略の重要性～極命化するヒット商品～	9
12. マーケティングへの取組と業績	9
13. Product(製品)戦略	9
(1)新商品開発のプロロー	9
(2)中小企業の自社ブランドの役割	10
(3)自社ブランドを持っている企業の割合	10
14. Price(価格)戦略	11
15. Place(立地/流通)戦略	11
(1)チャネルの意味	11
(2)チャネルとしてのFC(フランチャイズチェーン)	11
16. Promotion(販売促進)戦略	12
17. 競争戦略～競合者の認識	13
18. 競争戦略の類型	13
19. 競争市場戦略	14

▲川崎商工会議所でマーケティング戦略の講演をします

今日はコンシューマー向けの商品を売るショップの運営アイデアに関してです。

惣菜は本部や工場等で作ることも多いですよ。もしくは、店舗の奥で作る。しかし、RF1(アールエフワン)は商品化の

最終工程を顧客から見える場所で行っています。

顧客に新鮮さや安心製造工程を見せることで手作り感をアピールしているのです。

中小企業経営者の皆様、御社は製造工程を“アピールする”という観点から見えていますか？



▲RF1では本部から送ってきた惣菜を最終的な商品にするのは店頭（奥の女性）

関連記事

竹内幸次の「見せる」をテーマにしたブローグー覧

2008年10月29日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・10・03（金）

お客様の声を集めて、対応状況も公開しよう

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は神奈川県小田原の中小製造業の経営革新コンサルティング、夜は横浜の中小企業のコンサルティングをします。

今日はおお客様の声への対応についてです。

スーパーマーケット等ではお馴染みになった「お客様の声」の収集。苦情に限らず様々な意見を聞く姿勢は基本ですよ。

しかし、意見を収集した「結果」を公開している店は少ないものです。意見を聞いた顧客は自分の意見がどのように経営に活かされているのかを知りたいはずですよ。

中小企業経営者の皆様、顧客に報告していますか？部下に報告を要求するように、会社として顧客に事後報告もしっかりとしましょう！



▲単に意見を集めるのではなく、対応していることも公開することが重要

関連記事

竹内幸次の「報告」をテーマにしたブロッグー覧

2008年10月29日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・10・04（土）

経営革新的な思考法をしよう

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は夜明け前です。今日は群馬県の玉村町商工会のたまむら経営革新塾で講演「経営革新のステップと計画承認とは？」と「自社の環境整理と経営課題の整理」をします。

玉村町商工会 平成20年度経営革新塾

経営革新のステップと計画承認とは？

2008年10月4日(土) 10時00分～14時00分(3時間)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

<http://www.sprum.co.jp/> takeschi@sprum.co.jp ブログ:<http://blog.goo.ne.jp/2300062/>



1. 経営革新しない企業は倒産する！	1
(1) 小規模企業の倒産割合の推移	1
(2) そもそも「経営する」とは？	1
(3) 仲びる会社の条件	1
2. 経営革新の目的・効果と経営革新までのステップ	1
(1) 「広義の経営革新」と「狭義の経営革新」	1
(2) 経営革新の観点からみた中小企業のステージ	2
(3) 経営革新計画承認実績表	2
3. 経営革新とは？～中小企業新事業活動促進法の定義から～	2
4. 経営革新の効果は多面的にあります	3
5. 「第二創業」とは？	3
6. 開業率と廃業率から新規事業と撤退事業を探る	4
7. 経営革新した中小企業の思考と行動	5
(1) 経営革新的な思考	5
(2) 経営革新行動	5
① 新商品の開発又は生産	5
② 新役務の開発又は提供	5
③ 商品の新たな生産又は販売の方式の導入	6
④ 役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動	6
8. 一般的に中小企業が行うべきではない戦略	6
9. どんな中小企業でもできる夢づくり経営革新までのステップ	7
10. 中小企業新事業活動促進法に基づく経営革新計画の作り方	9

▲群馬県玉村で経営革新講演をします

今日は経営革新的な思考に関してです。

経営革新は自社にとって何か新しいことを始めることです。国は2005年に中小企業新事業活動促進法を施行させて支援しています。

法や経営革新塾が増えても、当事者である中小企業の行動が変わらなければ意味がありません。さらに、行動の源は意識です。中小企業経営者の意識が重要なのです。

重要な意識は以下です。

- 変化はチャンスだ
- 逆風でも前に進むことができるはずだ
- 完璧を求めず、現状よりもベターな方向へ着実に進む
- 経営革新が成功することを自らが信じている

中小企業経営者の皆様、厳しい経営環境の中でもっとも効果がある経営ノウハウは、「経営者の意識」です。ぜひ、前向きに！

では、群馬に行ってきます！

関連記事

竹内幸次の「意識」をテーマにしたブロッガー一覧

2008年10月29日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・10・05（日）

見ず知らずの人との会話で豊かな気持ちに

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は立川商工会議所の創業塾で講演「創業に必ず役に立つ！ホームページ戦略のポイント」をします。

立川商工会議所 創業塾

創業にかならず役に立つ!

ホームページ戦略のポイント

2008年10月5日(日) 9:30~16:30(6時間)

経営コンサルタント 竹内幸次 株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp ブログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/



1. 日本のインターネット市場特性を知ろう.....	1
2. 中小企業のホームページ導入状況と導入済企業の評価.....	5
3. WEB系便利サービス.....	5
4. Googleの無料Webアプリケーション.....	6
5. IP通信/スカイプによる特定先との連絡.....	8
6. Googleに対抗?マイクロソフトの無料ツール.....	8
7. 売上を伸ばすネットショップの分析からWebマーケティングのコツを知る.....	9
8. 売れるWebショップ構築のポイント.....	9
9. ホームページ開設に必要な通信回線、プロバイダ、レンタルサーバー等.....	10
10. 自分で作りますか、外注先に頼みますか.....	11
11. 単独ショップにしますか、モール(電子商店街)に出店しますか.....	12
12. 顧客の心理変化を知ろう.....	13
13. Webサイトを作るためのマーケティングコンセプトづくり~Webデザイン~.....	14
14. Webデザイン企画のポイント.....	15
15. トップページにもとめられる要件.....	16
16. Webデザインの基本.....~Webデザインを引き締めるのが写真~.....	16
17. デジカメ写真を使いこなす~Webデザインを引き締めるのが写真~.....	20
18. 訴求力ある写真を撮るテクニック.....	22
19. 訴求力ある文章づくりのテクニック.....	23
20. 検索エンジンへの登録と巡回依頼~サイトへの集客がなければ始まらない~.....	24
21. 中小企業に効果的なSEO(Search Engine Optimization=検索エンジン最適化).....	25
22. アクセス解析.....	31
23. ブログの積極活用.....	31
24. 効果を生み出すブログ運用の秘訣.....	32
25. ビジネスブログ執筆のコツ.....	33
26. ビジネスブログをはじめよう.....	34
27. 失敗するホームページ活用.....	36

▲起業家向けにホームページ、ブログ、SEO、ネットショップの講演をします

今日は豊かな気持ちに関してです。

先日、講演のために平塚に行きました。横浜駅から平塚駅までは東海道線です。向き合うタイプの座席です。

私以外の3人は高齢者。皆、旅行話に花が咲いています。後に分かったのですが、驚いたことに、この3人は赤の他人だったのです。

3人の高齢者のうち2人が下車し、1人の高齢者と私になった時、私から話しかけました。「私も寸又峡に行ったことがあります」。

それから会話が始まり、私が講演に行くこと、高齢者には息子が居ること、共通の知人がいたこと等、ほんの5～6分ですが、よく話をしました。

冷凍みかんまではありませんでしたが、見ず知らずの人との会話。いいものです。周囲の人は「なんでこの2人、知らない人同士なのに、こんなに会話しているのかしら」と思ったことでしょう。

私は20代のころ、よく二輪車で1人旅をしました。北海道から九州まで、ホンダのバイクにテントを積んで。初めての町、初めての人、一夜限りのキャンプ場の仲間、知らない人との会話は社交性や社会性を私にくれたように思います。

同じ駅で、バス停で、知らない人に笑顔で「ありがとう」や「寒くなりましたね」と言い合える社会、やはりいいものです。自分に余裕が生まれ、「社会にはいい人が多い」と再認識することができます。

中小企業経営者の皆様、今日は他人に話しかけてみますか！

関連記事

竹内幸次の「社会性」をテーマにしたブログ一覧

2008年10月29日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業
応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営
士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・10・06（月）

横浜の「WEBを活用した革新的な経営戦略」講演に参加しよう！

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜の中小企業のマーケティング展開のコンサルティング、午後は静岡県熱海市の中小企業のホームページコンサルティング、夜は川崎の商店街のビジョン作成のコンサルティングをします。

今日は私が講師をするWeb系講演を案内です。誰でも参加できます。

日時:2008年10月23日（木）13時30分～16時30分

会場：かながわ労働プラザ（中区寿町1-4）

講師：竹内幸次（中小企業診断士・株式会社スプラム代表取締役）

<http://www.spram.co.jp/>

ゲスト講師：須藤 裕氏（株式会社さくら樹脂代表取締役）

<http://www.acry-ya.com/>

主催：横浜商工会議所

受講料：横浜商工会議所会員5,250円 一般10,500円

定員：50名

テーマ：WEBを活用した革新的な経営戦略

内容：

- ・ 今後のWEBビジネス
- ・ ホームページ閲覧から受注（契約）へのプロセスについて
- ・ 効果的なSEO（検索エンジン最適化）について
- ・ 実例発表：株式会社さくら樹脂「アクリ屋ドットコム」立ち上げの経緯と反響
- ・ 研修のまとめ（Q & Aを含む）

インターネットの急速な普及に伴い、WEBの世界は日進月歩で進化を続けています。旧態依然のホームページを掲載するだけではもはやその効果を存分に発揮できない状況になってきました。

当セミナーは、「WEBを活用した革新的な経営戦略」をテーマに、今後のWEBビジネスにおける環境の変化と、それに対応したホームページの活用方法、効果的なSEO（検索エンジン最適化）への対策等を、成功企業の実例を交えて具体的に紹介していきます。

中小企業経営者の皆様、実務的で楽しいセミナーです。ぜひ参加を！

申込先・横浜商工会議所

<http://www.yokohama-cci.or.jp/7/7-2-1-1.asp?ID=774>

関連記事

竹内幸次の「WEB経営革新」をテーマにしたブロー一覧

2008年10月29日（水） 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業
応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営
士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・10・07（火）

「入荷待ち」で売れゆきをアピールする

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は快晴です！

原稿提供している神奈川県中小企業団体中央会のビジネスブログに原稿「経営革新で未来を拓こう！～新規事業展開の着眼点～」が載りました！

<http://blog.goo.ne.jp/chuokai-kanagawa/e/f31cb20efe7724146994ef92ef902b36>

今日は横浜の中小企業のネット販売コンサルティング、夜は相模原の中小サービス業のホームページコンサルティングをします。

今日は「入荷待ち」という表現の魅力についてです。

品切れは主に仕入政策のミス、需要予測のミスにより生じます。小売業は「売上をあげることも勿論重要ですが、それよりもまず「品切れを防ぐこと」が基本なのです。機会損失を防止するのですね。

仕入政策のミスによるダメージを極力小さくするために、「入荷待ち」という表現を使うのです。こう表現することで、いか

にも「大人気の商品」であることをアピールすることができます。

中小企業経営者の皆様、表現の仕方ひとつで、印象や経営は変わるものです。ぜひ、その一言にもっと工夫を！



▲「入荷待ち」というPOPを付けると、売れ行きがよいことをアピールすることができる

関連記事

竹内幸次の「消費者心理」をテーマにしたブログ一覧

2008年10月29日（水）14:25 TBSラジオ「いきいき企業
応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・10・08（水）

外郎家の「ういろう」ビジネス

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は財団法人神奈川産業振興センターの経営革新支援研修（販売促進・営業コース）で講演「経営戦略から見た営業戦略の視点」をします。夜は今後の診断の打ち合わせをします。

【財】神奈川中小企業センター／平成20年度経営革新支援研修(販売促進・営業コース)
営業戦略革新への取組み方、実践/ノウハウの習得!

経営戦略から見た営業戦略の視点

2008年10月8日(水) 9:30～11:00(1.5h) / 11:10～12:40(1.5h) / 13:20～13:50(0.5h)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

Web <http://www.spram.co.jp>

ブログ <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

メール takeuchi@spram.co.jp



1. 営業革新による経営革新の手順.....	1
2. 経営戦略の全体像.....	5
3. 経営上の問題点と営業活動の難しさ.....	6
4. マーケティング戦略の重要性～短命化するヒット商品～.....	7
5. 中小企業が取り組む経営革新の内容.....	7
6. QCDへの対応と経営パフォーマンス.....	9
7. 販売活動の経営革新への効果～売り方のイノベーションも重要である～.....	10
8. 開発・生産・営業の連携～開発・生産・営業の一体化した取組が必要～.....	10
9. 企業規模別営業目標の設定方法.....	11
10. 売上目標の設定と売上高増加率.....	11
11. 中小企業の自社ブランドの役割.....	12
12. 自社ブランドの育成.....	12
13. 好業績企業の特徴～差別化戦略が基本～.....	13
14. 企業戦略(成長戦略).....	13
(1)「誰」を顧客にし、「何」を売るか?.....	13
(2)売り込むべき顧客はこうして見出す.....	15
(3)重点顧客にとって、自社はどのような位置づけか?.....	15
(4)営業コンセプトのタイプ.....	16
(5)顧客ニーズを把握するノウハウ～マーケットリサーチの手法～.....	17
(6)価値の源泉と競合者と戦う切り口.....	18
15. 営業戦略に財務の視点を加える.....	19
16. PDCAで戦略を機能させる.....	22

▲横浜区内で今日からスタートする販売促進と営業を中心にした経営革新研修です

今日は外郎売(ういろううり)に関してです。

3年前にプロアナウンサー養成学校に通い、発声やトークスキルを身につけました。「伝えるプロ」としての私の姿勢を感じ

て下さる経営者の方もおり、嬉しい限りです。これからも研鑽します。

先日、小田原に行った際に、その外郎の製造小売店である「ういろう」を教えてもらい、早速大衆薬である透頂香（とんちんこう）を買いました。大衆薬と言っても購入には専門の薬剤師との相談が必要です。

2箱10,000円なり

大人気の大衆薬とあって、お店は客が絶えず、常にレジでは1万円札が踊ります。ネットでも他の小売店でも買えず、唯一この小田原の店でしか買うことができません。

以下は私も完全暗記している外郎売（ういろうり）の一部分です。

「イヤ最前より家名の自慢ばかり申しても、ご存知ない方には、正身の胡椒の丸呑、白河夜船、さらば一粒食べかけて、その気見合いをお目にかけてみましょう。先ずこの薬をかように一粒舌の上のにせまして、腹内へ納めますと、イヤどうも云えぬは、胃、心、肺、肝がすこやかになりて、薫風咽より来り、口中微涼を生ずるが如し。魚鳥、茸、麵類の食合わせ、其の他、万病速効ある事神の如し。」

国際競争、景気動向、ICT化等の変化の中で何百年もの間、人気商品であり続ける外郎。小田原に行かれた際にはぜひ寄っ

てみてください。



▲「うろうろ」。小田原駅から近くにある。専用駐車場があり、常に顧客が絶えない



▲外郎の透頂香（とんちんこう）。江戸時代には万能薬として知られ、小田原の名物になった

株式会社ういろう

<http://www.uirou.co.jp/>

関連記事

竹内幸次の「外郎売」をテーマにしたブログ一覧

2008年10月29日（水）14:25 TBSラジオ「いきいき企業
応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営
士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・10・09（木）

店頭で宣言を掲げる経営

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は快晴です！今日は東京の中小企業のネットショップコンサルティング、夜は川崎商工会議所主催の「夢づくり経営革新塾」で講演「会社の数字に強くなり、組織メンバーをイキイキ元気に！」をします。

平成29年度 川崎商工会議所「夢〜大〜経営革新塾」
～自分の会社の強みを伸ばして、経営革新に挑戦しよう～



会社の数字に強くなり、 組織メンバーをイキイキ元気に！

2008年10月9日(木)18時00分～21時00分(3時間)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

<http://www.sprum.co.jp/> takeuchi@sprum.co.jp ブログ:<http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

1. 決算書の基本	1
2. B/S(Balance Sheet=貸借対照表)	2
3. P/L(Profit and Loss Statement=損益計算書)	3
4. 財務分析	4
5. 資金計画	5
6. 組織構造を見直す	6
(1) 組織の基本構造(組織図)	6
(2) ラインとスタッフ	6
(3) 組織原則	7
(4) 組織形態	7
7. 新しいことを始める際のコンフリクト(社内抵抗)を克服する	9
(1) 中小企業で典型的な状況	9
(2) コンフリクトとは	9
(3) コンフリクトの種類	9
(4) コンフリクトが発生する理由	10
(5) コンフリクトの解消方法	10
8. 自らの「右腕」を育てる	10
(1) 「右腕」の有無と従業員数増加率	10
(2) 従業員規模と「右腕」の役割	11
(3) 人材育成と売上高の関係	11
9. 従業員をやる気にさせる社内施策とリーダーシップの発揮	11
(1) 事例～夢を語り人材の能力を引き出すマネジメント～	11
(2) ライフカレンダーの活用	14
(3) 従業員のやる気を引き出す	15
(4) 目標管理	15
(5) 懸念ごとに異なる“必要とされるスキル”を明確にする	16
10. 5年間の損益計画を作る	16

▲川崎の経営革新塾で財務と組織の講演をします

今日は店頭宣言に関してです。

ラゾーナ川崎プラザの飲食店の写真です。店頭に明確に仕入や勘定のことを宣言しています。このように経営姿勢を公開すると、

- ・顧客に方針が伝わる
- ・従業員に方針が伝わる

という効果があります。

最近では、ホームページやブログに自社の経営コンセプト、方針、キャッチフレーズ等を記述することも増えてきました。竹内幸次のこのブログも上部に「経営をもっと身近に、もっと確かに」という私の方針を明示しています。

中小企業経営者の皆様、「飲食店が食材にこだわるのは当然だ」と考えずに、その当然なことを積極的にアピールしましょう。自社の姿勢を公開することは当然に必要な時代です。



▲店頭で宣言を掲げることで顧客の姿勢をアピールする事例

関連記事

竹内幸次の「宣言」をテーマにしたブログ一覧

2008年10月29日（水）14:25 TBSラジオ「いきいき企業
応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営
士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264

487
BLOG
SCOUTER



2008・10・10（金）

事実、効果が高い中小企業のブログ活用

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は神奈川県小田原の中小製造業の経営革新コンサルティング、午後は東京羽村市の中小小売業のWEB活用、ブログ活用のコンサルティングをします。

今日は中小企業のブログ活用に関してです。

もう何年も前から中小企業こそブログをビジネスブログとして経営活用することを講演やコンサルティングで提案してきました。

嬉しいことに、そのビジネスブログで嬉しい声が沢山聞かれるようになりました。

- ・アクセス数が増えて地域との情報交流が増えた
- ・定期的にビジネスブログを書く生活にしたので、規律ある毎日になった
- ・新規の顧客が増えた
- ・売上が増えた
- ・仲間が増えた
- ・ホームページのSEO効果があった

中小企業経営者の皆様、景気の先行きの不透明感が強まっていますが、このような時こそ、経営の基本である、「自社の魅力に磨きを掛けて、ちゃんと顧客に伝える」ことをコツコツとビジネスブログで実践しましょう！

2008年10月23日にも横浜でWebやブログ活用の講演があります。誰でも参加できますので、ぜひ、参加されて、竹内流の中小企業のブログ活用に触れてみてください！

横浜の「WEBを活用した革新的な経営戦略」講演に参加しよう！

<http://blog.goo.ne.jp/2300062/e/80799b296041944f965c3eaf3b705774>

関連記事

竹内幸次の「ビジネスブログ」をテーマにしたブロッガー一覧

2008年10月29日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram>

co.jp/company/company.html

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・10・11 (土)

経営戦略の発想の切り口

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜はまだ夜明け前です。今日は群馬県の玉村町商工会の経営革新塾で講演「事例から導く経営戦略の基本」と「時代トレンドに対応したマーケティング戦略」をします。

玉村町商工会 平成20年度経営革新塾

事例から導く経営戦略の基本

2008年10月11日(土) 10時00分～14時00分(3時間)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社SPRAM代表取締役 中小企業診断士

<http://www.spram.co.jp/> takeuchi@spram.co.jp ブログ:<http://blog.goo.ne.jp/2300062/>



1. 時代トレンドに遺伝した挑戦事例.....	1
(1)事例.....	1
(2)トレンドを整理しよう.....	2
(3)その他のトレンド対応型の挑戦事例.....	2
2. 自社資源に着目した挑戦事例.....	3
(1)事例.....	3
(2)自社資源とは?.....	4
(3)その他の自社資源活用型の挑戦事例.....	4
3. 外部企業等と連携した挑戦事例.....	5
(1)事例.....	5
(2)連携の種類.....	6
(3)その他の連携型の挑戦事例.....	6
4. 事例から整理する経営戦略の基本類型.....	7
(1)ポジショニングによる戦略の発想.....	7
(2)好業績企業の特性～差別化と社会貢献が基本～.....	8
(3)成長戦略.....	8
①「誰」を顧客にし、「何」を売るか?.....	8
②重点顧客にとって、自社はどのような位置づけか?.....	9
(4)専門化と総合化～顧客(Market)と商品(Product)の組み合わせ～.....	10
(5)収益性のアップ.....	10

▲事例から経営戦略を導くというアプローチをします

今日は経営戦略の切り口に関してです。戦略とは「戦うための戦略」のことです。競合者の動向に対応しながら自社の未来への進み方を示すものです。

その経営戦略は、以下の3つの切り口で発想するようにしましょう。

(1) トренд対応

時代の大きな変化に対応する戦略です。今ならエコ、安全をベースにしていくとよいでしょう。

(2) 自社資源活用

自社の特徴や強みを伸ばしきる戦略です。例えば微細加工技術というノウハウに活かした戦略をするのです。

(3) 外部機関との連携

他の中小企業や大企業、大学等との連携によって自社のみとは少し異なる事業展開を行う戦略です。

中小企業経営者の皆様、今の時代であるからこそ、明確な経営戦略が必要です。昨年と同じことをしているだけはダメです。ぜひ、前向きな経営戦略を！

関連記事

竹内幸次の「経営戦略」をテーマにしたブローグ一覧

2008年10月29日（水） 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業
応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営
士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264





2008・10・12（日）

売れるネットショップの作り方

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は快晴です！今日は東京の町田商工会議所主催の創業塾で講演「インターネットやHPの効果的な活用方法と注意点」をします。

インターネットやHPの効果的な活用方法と注意点

2008年10月12日(日) 13:30～15:30(2時間)

経営コンサルタント 竹内幸次 株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp ブログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/



1. 日本のインターネット市場特性を知ろう.....	1
(1) 利用者の変化へどのような手段でネット接続しているのかへ.....	1
(2) QR(Quick Response/2次元)コードで顧客の携帯に情報を表示させる.....	1
(3) ブロードバンドの普及と動画配信.....	2
① YouTubeに自社に関する動画を公開する.....	2
② 公開動画を自分のブログに貼ってブログ自体の魅力をアップさせる.....	3
(4) 熟年参加と男女の差.....	3
(5) ネット販売額の増加へ伸びる市場はどこかへ.....	4
2. 中小企業のホームページ導入状況と導入済企業の評価.....	5
3. WEB系便利サービス.....	5
(1) 高速モバイル通信.....	5
(2) Google Earth/Panoramio.....	5
4. Googleの無料Webアプリケーション.....	6
5. IP通信/スカイによる特定先との連絡.....	7
6. 売上げを伸ばすネットショップの分析からWebマーケティングのコツを知る.....	8
7. 売れるWebショップ構築のポイント.....	8
8. ホームページ開設に必要な通信回線、プロバイダ、レンタルサーバー等.....	9
9. Webデザイン企画のポイント.....	10
10. トップページにもとめられる要件.....	11
11. 中小企業に効果的なSEO(Search Engine Optimization=検索エンジン最適化).....	11
12. ブログの積極活用.....	12
13. 効果を生み出すブログ運用の秘訣.....	12
14. ビジネスブログ執筆のコツ.....	13

▲町田商工会議所でWeb系講演をします。SEOのノウハウも公開します

今日は売れるネットショップのポイントについてです。私の周囲にはネットで20億円も売っている小売店をはじめ多くの中小企業のネット販売成功事例があります。

成功するネットショップの共通点は以下です。

売れるネットショップには「魅力的な商品がある」

売れるネットショップに「SEO（検索エンジン最適化）がしっかりとしている」

売れるネットショップは「サイトの構造がしっかりとしている」

売れるネットショップは「購買後のアフターフォローがしっかりとしている」

中小企業経営者の皆様、ネットショップは特別なものではなく、商売の基本を通じる売り方です。ぜひ、御社の魅力を広く知らしめて、全国に販売しましょう！

また、類似したテーマでのオープン講演（誰でも参加できる講演）が10月23日に横浜であります。こちらも参加ください！

横浜の「WEBを活用した革新的な経営戦略」講演に参加しよう！

<http://blog.goo.ne.jp/2300062/e/80799b296041944f965c3eaf3b705774>

関連記事

竹内幸次の「ネットショップ」をテーマにしたブロッグ一覧

2008年10月29日（水） 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業

応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・10・13 (月)

風邪インフルエンザの予防法

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は快晴です！いい季節ですね～。横浜のみなとみらい地区も港も空もショッピングも最高です。

最近の「風景写真ブログTHE SCENE」の横浜の風景写真です↓

<http://blog.goo.ne.jp/tpx40/s/%B2%A3%C9%CD>

今日は秋から冬への健康維持法に関してです。

私は「講演は経営をテーマにした一種のエンターテインメント（楽しめる娯楽）」とだと思っています。忙しい時間を割いて参加して下さる経営者の方に、最高の満足を提供したい。

講演後に感動に近いものを感じて頂けるように、レジュメや声やプレゼンの仕方は今でも進化させています。

中でも声は最大の商品。この時期になると風邪やインフルエンザ対策に本気になります。

- ・電車やタクシーに乗る際にはマスクをする
- ・風邪やインフルエンザの予防効果がある板藍茶（ばんらん

ちゃ) をペットボトルに入れて、少量ずつ飲む

中小企業経営者の皆様、大企業と異なり、社長1人の負荷が高いのが中小企業経営です。万全の健康管理で行きましょう！



▲来春まで毎日欠かせないマスクと板藍茶 (ばんらんちゃ)

私が購入している板藍茶 (溝の口漢方薬局)

<http://mizonokuchi.shop11.makeshop.jp/shopdetail/002000000004/order/>

関連記事

竹内幸次の「板藍茶」をテーマにしたブロッガー一覧

2008年10月29日 (水) 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・10・14（火）

「専門」や「専任」という表現の魅力を活かそう

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜の中小企業のコンサルティングをします。

今日は「専」の字の魅力についてです。

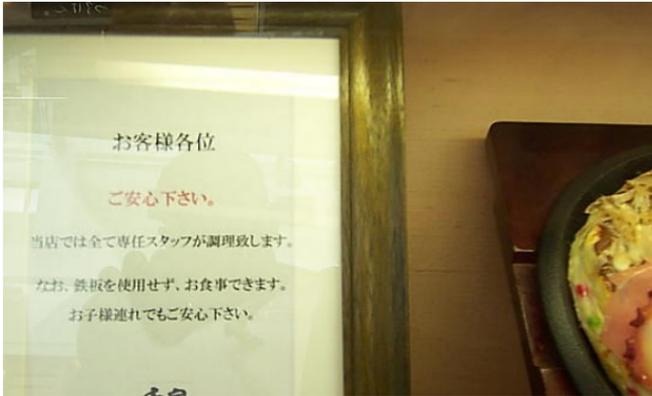
- ・ 専門
- ・ 専任
- ・ 専属
- ・ 専攻

「専」は「シンプルさ、一途さ」の魅力が漂いますよね。実はこの「シンプルと一途さ」は私が考える重要な経営価値なのです。シンプルな経営、夢の実現に向けた一途な思い等、涙がでるほど素晴らしいと思っています。

そんな「専」の魅力をアピールする事例があります。この写真はお好み焼き屋ですが、「ご安心ください。専任スタッフが調理いたします」と書いた紙を額縁に入れてディスプレイに掲示しています。素晴らしいですね。

- ・ 専任だから安心

というアピールです。安心・安全は食品を扱う企業の最大のアピールポイントになる時代です。中小企業経営者の皆様、「専」の字の魅力を使っていますか？



▲専任スタッフが調理していることを「安全性」としてアピールするディスプレイ

関連記事

竹内幸次の「専門」をテーマにしたブロッグ一覧

2008年10月29日（水）14:25 TBSラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・10・15（水）

内部業務プロセスを重視しよう

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は財団法人神奈川産業振興センター主催の経営革新支援研修（販売促進・営業コース）で講演「バランススコアカードを活用した営業戦略の構築の仕方」をします。

(財)神奈川中小企業センター／平成20年度経営革新支援研修(取次促進・営業コース)
営業戦略革新への取組み方、実践/ノウハウの習得！

バランススコアカードを活用した 営業戦略の構築の仕方



2008年10月15日(水) 9:30~11:00(1.5h) / 11:10~12:40(1.5h)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

Web <http://www.spram.co.jp>

ブログ <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

メール takeuchi@spram.co.jp

1. バランススコアカードとは	1
(1)CSF (Critical Success Factors=重要成功要因、主要成功要因)	2
(2)達成基準としてのKGI (Key Goal Indicator=重要目標達成指標)	3
(3)達成基準としてのKPI (Key Performance Indicator=重要業績評価指標)	3
2. 戦略マップとは	6
3. バランススコアカードと戦略マップとの関係	8
4. 経営戦略とバランススコアカードの全体像	8
5. バランススコアカードを活用した事例	9
6. バランススコアカードを営業革新に活用する前提	10
7. 財務の視点での確に営業革新戦略を実現するための知識	11
8. 顧客の視点での確に営業革新戦略を実現するための知識	14
(1)顧客(Market)と商品(Product)の組み合わせ	14
(2)トレンド対応	14
(3)CS(Customer Satisfaction=顧客満足)と業績アップ	15
9. 業務プロセスの視点での確に営業革新戦略を実現するための知識	16
10. 組織と人材の視点での確に営業革新戦略を実現するための知識	20
11. 競争戦略～競合者の認識	27
12. 競争戦略の種類	27
13. 競争市場戦略	28

▲バランススコアカードを使った営業戦略作成の講演をします

今日は本日の講演に関連してバランススコアカードについて
です。

バランススコアカードでは以下の4つの視点で計画策定と業績
評価をします。

- (1) 財務の視点 (過去の視点)
- (2) 顧客の視点 (外部の視点)
- (3) 内部業務プロセスの視点 (内部の視点)
- (4) イノベーションと学習 (組織と人材) の視点 (将来の視点)

私がいつも力説するのは (3) の内部業務プロセスの視点です。私の哲学の1つに「大樹深根/たいじゅしんこん」があります。大きな樹木は根も深い、という意味です。

転じて。立派な企業は内部プロセスがしっかりとしている、ということです。

中小企業経営者の皆様、勿論顧客や財務等の視点も重要ですが、内部の業務の仕方、手順等で差別化する視点も重要視しましょう！

関連記事

竹内幸次の「プロセス」をテーマにしたブローグ一覧

2008年10月29日 (水) 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・10・16 (木)

もっと増やしたい中小企業の経営革新計画承認数 SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は神奈川県平塚の中小企業のコンサルティング、午後は川崎市の中小サービス業のコンサルティング、夜は川崎商工会議所主催の「夢づくり経営革新塾」で事例コーディネートをします。

今日は中小企業の経営革新についてです。中小企業新事業活動促進法が施行されたのが2005年4月。2008年8月時点での累計承認計画数は全国で33,748計画です。

一方、母数である全国の中小企業数は約420万企業（2006年の非1次産業計）ですから、日本の経営革新計画承認率（承認数／中小企業数）は0.8％になります。1％にも満たないのです。法に基づく計画のみが経営革新ではありませんが、それにしても1％未満とは少々少ない。

中小企業経営者の皆様、経営革新とは「自社にとって新しい経営の仕方を1つでもいいから実施すること」です。何でもいいのです。先代や創業時に必死に動いた時のように、新しいことに果敢に挑戦していきましょう！

例えば以下です。ぜひ！

(1) 新しい商品を作る

- (2) 新しい役務を作る
- (3) 新しい作り方を導入する
- (4) 新しい提供の仕方を導入する

経営革新支援（中小企業庁）

<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kakushin/index.html>

関連記事

竹内幸次の「計画承認」をテーマにしたブローグー覧

2008年10月29日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業
応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営
士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・10・17 (金)

親子スタイルをテーマにした新カテゴリビジネス

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は快晴です！今日は横浜の中小製造業のコンサルティング、午後には神奈川県三崎の中小製造業のコンサルティング、夜は横浜のサービス業のコンサルティングをします。

今日は新カテゴリのビジネス展開に関してです。

2008年10月1日に「思春期の子供とのハッピーな親子関係を応援する」をコンセプトにした「親子スタイル」サイトがオープンしました。運営は有限会社Plus プラスの親子スタイル運営事務局です。

思春期の子供との会話に悩む親は多いものです。どのようにすればコミュニケーションできるのかのヒントを沢山得られるサイトです。

親子関係に関するアンケートも行っています。

<http://oyakostyle.com/questionnaire.html>

社会的な意味も大きい事業展開は多くの人の賛同を得ることでしよう。

また、身の回りから発想する視点、社会的な視点、ぐっと限定した事業領域等、参考になることは多いと思います。

中小企業経営者の皆様、御社は新カテゴリのビジネスを展開していますか？市場開拓は簡単ではありませんが、実はとてもやる気と楽しみを経営者に与える事業展開なのです。



▲親子スタイルという新しいカテゴリに限定して本気事業展開するサイト

親子スタイル - 思春期のお子さんとのハッピーな親子関係を応援します

<http://www.oyakostyle.com/>

関連記事

竹内幸次の「カテゴリ」をテーマにしたブログ一覧

2008年10月29日（水） 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業
応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営
士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264





2008・10・18（土）

節約志向を意識した事業展開

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜はまだ夜明け前です。今日は埼玉県商工会联合会主催の創業塾で講演「ビジネスプランの効果的な作り方／ビジネスプラン作成指導（実習）」をします。

埼玉県商工会連合会／創業塾

ビジネスプランの効果的な作り方

ビジネスプラン作成指導(実習)



2008年10月18日(土) 9:30~16:30(6h)

経営コンサルタント 竹内幸次 株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp blog: http://blog.goo.ne.jp/2300062/

1. ビジネス成功のポイント	1
2. ビジネスプランの作成目的	1
3. ビジネスプランの構成	2
4. 良いビジネスプランの作り方と書き方	2
(1) 事業の概要	2
①事業区分の区隔	2
②事業設立の動機	3
③収益発生のおくり(ビジネスモデル)	6
④将来の方向性と展望	6
⑤事業の成長のさせ方	7
(2) 業界・市場分析	7
①業界分析	7
②市場分析	8
(3) 競合分析	9
①競合者名	9
②競合者の戦略	9
③SWOT(スウェット)分析	11
(4) マーケティング戦略	12
①Product(製品)戦略の内容と優位性	14
②Price(価格)戦略の内容と優位性	17
③Place(立地、流通)戦略の内容と優位性	18
④Promotion(販売促進)戦略の内容と優位性	19
(5) 経営チーム・経営組織	20
①経営者(主要経営陣)の経歴	20
②経営組織	21
③外部支援者	21
④内部管理方針	21
(6) 財務計画	22
①創業後3~5年間の年単位の計画損益計算書	22
②資金調達・運用計画	23
③月次の資金繰り表	23
(7) 事業リスク	25
5. 最後に、ビジネスプランを自己の機密を加える	25
6. ケーススタディ	25

▲埼玉でビジネスプラン作成の講演をします

今日は節約志向を意識した事業展開に関してです。

2008年6月に「2008年上期のヒット商品番付」が発表されました。資材高騰による商品価格高騰を受けて、消費者は「節約」を意識しはじめましたことが反映された番付です。

金融危機の今、尚更消費者の消費マインドも冷え込んでいます。

【長期的なトレンド】

- ・健康
- ・環境

【最近の傾向】

- ・節約

健康＋環境＝ロハス（LOHAS = Life styles Of Health And Sustainable =健康的で持続可能なライフスタイル）です。つまり、ここ数ヶ月は「ロハス＋節約」が消費の一般的なトレンドなのです。

起業家や中小企業経営者の皆様、基本を付加価値創造（つまり粗利の増加）に置きつつも、消費者の節約意識を刺激するようなマーケティング戦略を展開していきましょう！

例えば「うちの、この商品を使うと、〇〇〇〇が〇〇〇〇ほど節約することができますから、結局はお得ですよ」のように。

関連記事

竹内幸次の「節約」をテーマにしたブロッガー覧

2008年10月29日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・10・19（日）

顧客満足と従業員満足

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は夜明け前です。今日は群馬県の玉村町商工会のたまむら経営革新塾で講演「自社の財務分析と財務的課題の把握」と「戦略を実行するための組織の再構築法」をします。

玉村町商工会 平成20年度経営革新塾

戦略を実行するための組織の再構築法

2008年10月19日(日) 14時00分～17時00分(3時間)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

http://www.spram.co.jp/ takeuchi@spram.co.jp ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>



1. 新しいことを始める際のコンフリクト(社内抵抗)を克服する.....	1
2. 自社の経営資源の制約と可能性を知る.....	2
3. 自らの「右腕」を育てる.....	3
(1)「右腕」の有無と従業員数増加率.....	3
(2)従業員規模と「右腕」の役割.....	3
(3)「右腕」の年齢と役割.....	4
(4)人材育成と売上高の関係.....	4
4. 時代は「人を活かす経営」へ.....	5
(1)CSはESから生まれる.....	5
(2)ESなき企業の危険.....	5
(3)能力開発の進め方.....	5
5. 従業員をやる気にさせる社内施策とリーダーシップの発揮.....	6
(1)事例～夢を語り人材の能力を引き出すマネジメント～.....	6
(2)ライフカレンダーの活用.....	8
(3)コーチングの導入.....	10
(4)従業員のやる気を引き出す.....	11
(5)目標管理.....	11
(6)マネジメント階層の役割を明確にする.....	12
(7)階層ごとに異なる“必要とされるスキル”を明確にする.....	12
(8)マズローの欲求5段階説.....	12
(9)マグレガーの人間観.....	12
(10)リーダーシップの2つの側面.....	13
6. 若年層の離職を止める.....	13
7. 組織構造を見直す.....	14
(1)組織の基本構造(組織図).....	14
(2)ラインとスタッフ.....	14
(3)組織原則.....	14
(4)組織形態.....	15

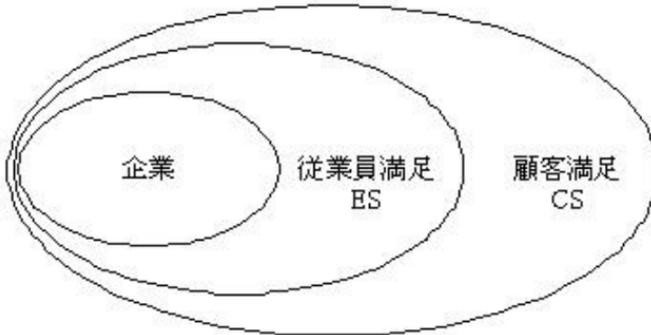
▲群馬県玉村町で財務と組織・人事の講演をします

今日は顧客満足と従業員満足についてです。

- ・ CS = Customer Satisfaction = 顧客満足
- ・ ES = Employee Satisfaction = 従業員満足

中小企業の現場ではあまりESが話題になることが少ないものです。

しかし、下図のように高い顧客満足度を得るためには、高い従業員満足度が必要なのです。実際に顧客と接する人は多くの場合、組織でもなければ、社長でもなく、従業員です。



▲高い顧客満足は高い従業員満足から生まれる

中小企業経営者の皆様、御社ではESの意識がありますか？従業員のご機嫌取りをしようと言うものではありません。従業員のをやる気をアップするような魅力的な企業ビジョンや個人の目標づくり、評価制度、「ありがとう」の言葉等、多面的に積極的に従業員満足を作り出しましょう！

関連記事

竹内幸次の「顧客満足」をテーマにしたブロー一覧

2008年10月29日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・10・20（月）

音相（おんそう）を活かしたネーミングで売上アップ

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜の中小サービス業のコンサルティング、夜は川崎の中小企業のコンサルティングをします。

今日は音相（おんそう）を活かしたネーミングについてです。

人相、手相等が有名ですが、音にも相があるのです。

例えば、以下には違和感ないですね。

- ・炭酸飲料「パパパ」
- ・深煎珈琲「ポポポ」

でも、以下のでは如何でしょうか？

- ・炭酸飲料「ポポポ」
- ・深煎珈琲「パパパ」

なんとなく違和感がありますよね。これが音相です。例えば、私の会社名である「スプラム」には、

「センスが良い、さわやか、繊細、わがまま、短気、執念、忍耐、粘り」

という音の印象があるのです。あくまで音から来る印象です。

中小企業経営者の皆様、ネーミングで新規商品の売れ行きが左右する時代です。ぜひ、音相を意識した商品名を付けていきましょう！

音相システム研究

<http://www.onsosystem.co.jp/>

関連記事

竹内幸次の「ネーミング」をテーマにしたブローグー覧

2008年10月29日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・10・21（火）

湘南平塚テクノフェアが開催されます

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は静岡県三島の中小小売業のネット販売コンサルティング、午後は川崎市の中小卸売業の経営診断をします。

今日は湘南平塚で行われる「湘南ひらつかテクノフェア」の案内です。

【開催日時】

2008年10月23日（木）～25日（土）
10時～17時（最終日は16時で終了）

【開催会場】

馬入ふれあい公園内 ひらつかアリーナ（平塚市中堂246-1）

【主催】

平塚商工会議所

【出展企業】

企業・団体93社

湘南地域をはじめとする企業の優秀な技術や製品等を一堂に展示しています。出展する中小企業と来場した中小企業とのビジ

ネスマッチングにも最適です。入場は無料です。ぜひ参加ください！

湘南ひらつかテクノフェア

<http://www.shokonet.or.jp/hiratuka/tecno/top.htm>



▲毎年恒例の湘南平塚テクノフェア。今年は93社が参加する

関連記事

竹内幸次の「展示会」をテーマにしたブローグー覧

2008年10月29日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業
応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営
士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・10・22（水）

創業塾では個人名の名刺を使おう

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は財団法人神奈川産業振興センター主催の経営革新支援研修（販売促進・営業コース）で講演「IT活用による既存顧客分析と顧客満足度の向上」をします。

(財)神奈川中小企業センター/平成30年度経営革新支援研修(販売促進・営業コース)
営業戦略革新への取組み方、実践/ノウハウの習得!

IT活用による既存顧客分析と 顧客満足度の向上

2008年10月22日(水) 9:30~11:00(1.5h)
経営コンサルタント 竹内幸次
株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士
Web <http://www.spram.co.jp>
ブログ <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>
メール takeuchi@spram.co.jp



1. CRM(Customer Relationship Management＝顧客管理)が必要な背景	1
(1)「ワンタッチ・ワン・マーケティング」を実践するために顧客管理を行う	1
(2)マーケティングコストの有効活用のために顧客管理を行う	2
(3)「アフターマーケティング」を的確に行うために顧客管理を行う	2
2. 管理する顧客情報の階層～まずは顧客の基本情報の整備から～	5
3. 具体的な顧客情報	5
4. 営業強化に使えるIT	6
5. 企業が競争力を作り出すための課題とIT系マネジメント手法	7
6. 顧客管理を行うソフト	7
7. 営業強化に使える雛形ソフト集	8
8. 顧客分類はこうして定める	9
9. 顧客対応の基本パターン	10
10. 具体的な顧客データのフィールド項目の決め方	10
11. 「お客様登録カード」(情報記入用紙)の例	11
12. 汎用ソフトウェア(エクセル)を活用した顧客分析	12

▲横浜区内でIT活用による顧客分析の講演をします

今日は創業塾参加の際の名刺に関してです。

今年度も各地で創業塾の講師を務めました。不況下ではありますが、多くの受講生が集まっており、日本の将来も明るいな、と感じます。

1つに気になることがあります。それは名刺です。

- ・ 現在勤務中の企業の名刺を配っている
- ・ 名刺に住所が書いていない

いつかは辞めるつもりでの現勤務先の名刺を創業塾で配っても意味はありません。もともと現勤務先の経費で作った名刺をプライベートで配ってはいけません。

また、住所がなく、単にメールアドレスしか書いていない名刺もその後の年賀状交換もできず、人脈形成にはなりません。

- ・ 創業塾や起業塾に参加する際には「創業準備中 竹内幸次」のように個人の名刺を配る
- ・ 名刺とは相手との人間関係を形成するためのもの。住所は必ず書く

起業家や創業準備中の皆様、社会に甘えないことが起業です。個人名の名刺でどんどんよい人脈を形成しましょう！

関連記事

竹内幸次の「名刺」をテーマにしたブロッグ一覧

2008年10月29日（水） 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・10・23（木）

中小企業のWeb 動画活用法

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜商工会議所主催の講演「WEBを活用した革新的な経営戦略～3時間で経営革新！より有効な営業ツールへ」をします。夜は川崎商工会議所主催の「夢づくり経営革新塾」で講演「効果的に会社を伸ばす分かりやすいパソコン活用」をします。

横浜商工会議所中小企業相談部主催

WEBを活用した革新的な経営戦略

3時間で経営革新！より有効な営業ツールへ

2008年10月23日(木) 13時30分～16時30分(3時間)
うち事業発表 15時45分～16時15分(30分)

経営コンサルタント 竹内幸次
株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士
www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp
ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>



1. 最近の Web 動向.....	1
2. 中小企業の WEB 活用.....	5
(1) ホームページ導入状況と導入済企業の評価.....	5
(2) ブログの積極活用.....	5
(3) 中小企業の IT 活用効果.....	6
3. 効率的に経営に役立つ情報をネットから探すノウハウ.....	6
(1) まずは Yahoo の「ウェブ検索」以外を使いこなす.....	6
(2) 中小企業が楽しく活用できる IT ツール～RSSリーダー～.....	7
4. Web サイトリニューアルの進め方.....	8
(1) 2 度目のホームページは自社の特性を考慮する.....	8
(2) 自社のホームページのチェックポイント.....	9
5. 経営戦略と Web コンセプトの適合.....	10
6. 自分でできる最新 SEO (検索エンジン最適化) ノウハウ.....	11
(1) SEO は Yahoo 等での検索結果順位をあげること.....	11
(2) 中小企業の SEO の手順.....	11
7. Web コンテンツの見直し.....	15
8. Web デザインの見直しとセンスアップの基盤.....	17
9. Google Analytics によるサイト分析.....	18
10. 従来のホームページとブログの比較.....	19
11. 断求力のある文書作り.....	19
12. ブログ執筆チェックリスト.....	20
13. YouTube, Google Earth, Google マップ等を活かした経営.....	21
14. 売上を上げるための顧客管理と顧客へのアプローチ.....	22
15. 事例紹介/株式会社さくら樹園「アクリルドットコム」立ち上げの経緯と反省.....	23
16. 質疑応答.....	23

▲横浜での WEB 講演です。中小企業に最適な SEO も講演します

今日は中小企業の動画公開に関してです。

最近ブロードバンド利用が一般的になりました。若年者は一昔前は「2チャンネル」、今は「YouTube」の時代です。

中小企業が動画を活かすには以下の方法があります。

(1) YouTubeに自社に関する動画を公開する

<http://jp.youtube.com/>

(2) 公開動画を自分のブログに貼ってブログ自体の魅力をアップさせる

例) 竹内幸次の風景写真ブログ

(3) どのような情報を載せると有効か

- 経営者の挨拶
- 若手従業員による学生向けリクルートメッセージ
- 展示会等の様子
- 商品受注のためのアピール（テレビショッピングのような雰囲気）
- 商品納品後の使用方法の説明

(4) 動画作成の際の留意点

- 他者の著作権の侵害（音楽や写真や文章や声等）
- 他者の肖像権の侵害（顔等）

(5) Windowsムービーメーカーによる編集

中小企業経営者の皆様、動画を活かして積極的にアピールしていきましょう！

関連記事

竹内幸次の「動画」をテーマにしたブロッグ一覧

2008年10月29日（水）14:25 TBSラジオ「いきいき企業
応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営
士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264

487
BLOG
SCOUTER



2008・10・24（金）

中小製造業はBCP（事業継続計画）を進めよう

SPRAM

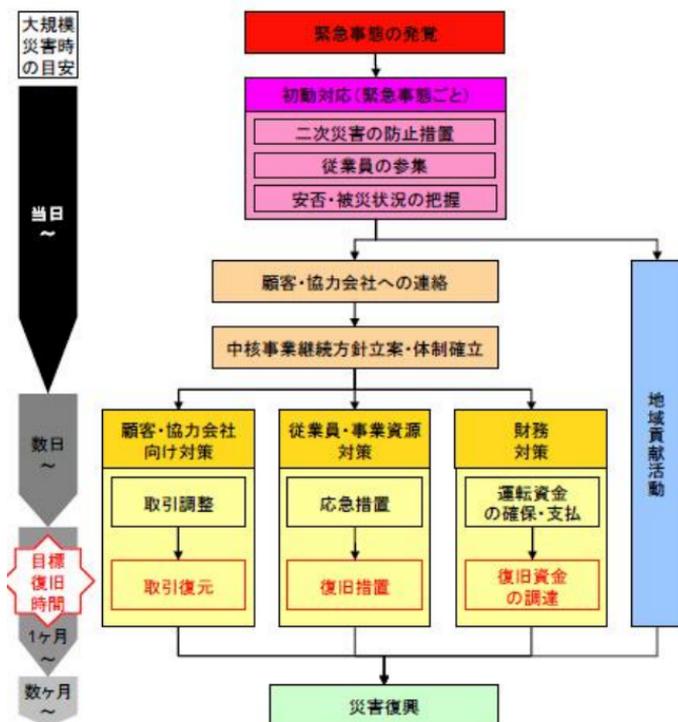
—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は東京赤坂のTBSでの仕事があります。

今日は中小製造業のBCPについてです。BCPはBusiness Continuity Plan（事業継続計画）のことです。

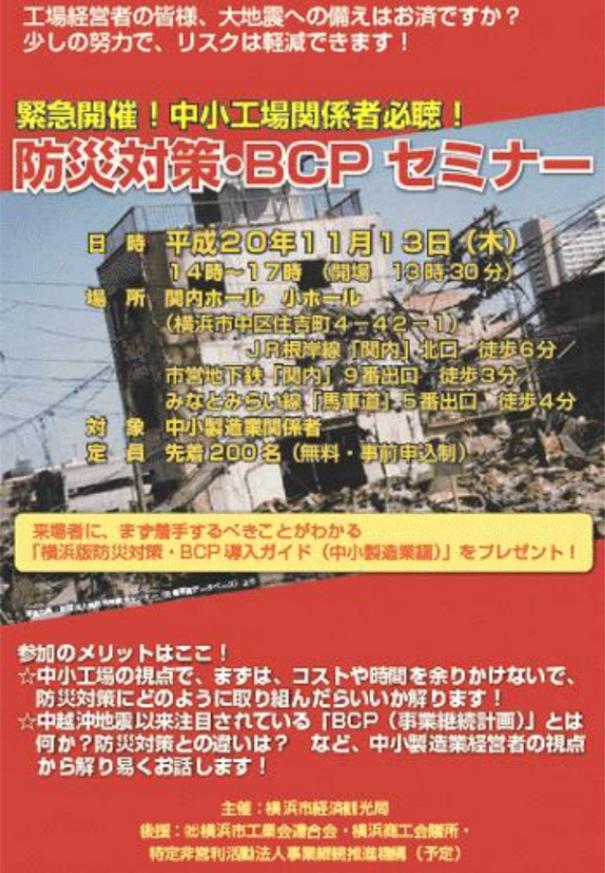
簡単に言えば大地震や災害時に速やかに事業が再開できるように、事前に策定される災害時の経営行動計画のことです。

以下は例示です。



▲BCP策定運用指針の例（中小企業庁）

ちょうど2008年11月13日に横浜の関内ホールで「防災対策BCPセミナー」が開催されます。中小製造業の経営者の皆様、BCPへの認識を高める意味でもぜひ参加しましょう！



工場経営者の皆様、大地震への備えはお済ですか？
少しの努力で、リスクは軽減できます！

緊急開催！中小工場関係者必聴！
防災対策・BCP セミナー

日時 平成20年11月13日（木）
14時～17時（開場 13時30分）

場所 関内ホール 小ホール
（横浜市中区住吉町4-42-1）
JR根岸線「関内」北口 徒歩6分
市営地下鉄「関内」9番出口 徒歩3分
みなとみらい線「馬車道」5番出口 徒歩4分

対象 中小製造業関係者
定員 先着200名（無料・事前申込制）

来場者に、まず贈手するべきことがわかる
「横浜版防災対策・BCP導入ガイド（中小製造業編）」をプレゼント！

参加のメリットはここ！
☆中小工場の視点で、まずは、コストや時間を余りかけないで、
防災対策にどのように取り組んだらいいか解ります！
☆中越沖地震以来注目されている「BCP（事業継続計画）」とは
何か？防災対策との違いは？ など、中小製造業経営者の視点
から解り易くお話しします！

主催：横浜市経済観光局
後援：☆横浜市工業会連合会・横浜商工会議所・
特定非営利活動法人事業継続推進機構（予定）

▲横浜関内ホールで行われる横浜市主催の中小製造業向け
BCPセミナー

中小企業BCP策定運用指針（中小企業庁）

<http://www.chusho.meti.go.jp/bcp/>

横浜市経済観光局ものづくり支援課 防災対策・BCP

<http://www.city.yokohama.jp/me/keizai/shien/bcp/>

関連記事

竹内幸次の「BCP」をテーマにしたブロッグー覧

2008年10月29日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業
応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営
士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・10・25（土）

機敏さという武器に磨きを掛けよう

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は神奈川県商工会連合会主催の経営相談として横浜関内でコンサルティングをします。夜は川崎市の中小企業のコンサルティングをします。

今日は機敏さ、に関してです。

中小企業の良さは、「決めるのが速い」「実行が速い」ことです。最近実感します。例えば、創業塾等で「このシミュレーションソフトを差し上げますから希望者はメールをください」と受講者に伝えると、

- ・既に起業している人は、その日の夜にメールがくる
- ・まだ起業しておらず、大企業等に勤務している段階の人は、1週間ほどしてからメールがくる

起業家と中小企業経営の最大の武器はスピード、機敏さ、小回り、です。「これはよい」と感じたことは、その場ですぐに行動するようにしましょう！

関連記事

竹内幸次の「機敏」をテーマにしたブロッガー一覧

2008年10月29日（水） 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業
応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営
士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264





2008・10・26（日）

社会貢献としての写真ブログのアクセス数の伸び

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜はまだ夜明け前です。今日は群馬県の玉村町商工会のたまむら経営革新塾で講演「経営革新のためのIT/Web活用」をします。

玉村町商工会 平成20年度経営革新塾

経営革新のためのIT/Web活用



2008年10月26日(日) 10時00分～14時00分(3時間)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

http://www.spram.co.jp/ takeuchi@spram.co.jp ブログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/

1. 日本のインターネット市場特性を知ろう	1
(1) 利用者の変化へどのような手段でネット接続しているのかへ	1
(2) QR(Quick Response/2次元)コードで顧客の携帯に情報を表示させる	1
(3) ブロードバンドの普及と動画配信	2
(4) 熟年参加と男女の差	3
(5) ネット販売額の増加へ伸びる市場はどこかへ	4
2. 中小企業のホームページ導入状況と導入済企業の評価	5
3. WEB系便利サービス	5
4. Googleの無料Webアプリケーション	6
5. IP通信/スカイプによる特定先との連絡	7
6. 売上を伸ばすネットショップの分析からWebマーケティングのコツを知る	8
7. 売れるWebショップ構築のポイント	8
8. ネットショップの種類	9
(1) 単独ネットショップ	9
(2) モールへの出店	10
(3) 自社の紹介型ホームページによる商品通販(電話、FAXによる受注)	11
9. BtoB-EC(Business to Businessの電子商取引)のタイプ	12
10. Webサイトを作るためのマーケティングコンセプトづくり～Webデザインへ	13
11. 検索エンジンへの登録と巡回依頼～サイトへの集客がなければ始まらない～	14
12. 中小企業に効果的なSEO(Search Engine Optimization＝検索エンジン最適化)	15
(1) キーワードの最適化	16
(2) 被リンク(なされている数)を増やす	17
(3) 更新頻度を高める	18
(4) 同義語等の成長性	18
(5) ホームページとブログを高度にリンクする	19
(6) ウィキペディアからのリンクを設定する	20
13. アクセス解析	21
14. ブログの積極活用	22
15. ビジネスブログをはじめよう	22

▲群馬玉村の経営革新塾でIT活用、Web活用、SEO等の講演をします

今日は社会貢献に関してです。

2008年1月3日から風景写真ブログTHE SCENEを運営しています。投稿した風景写真は累積で950になりました。

下手な写真ですが、自分でも予想以上のアクセス数に驚いています。週間訪問者数は4,000人（IP）を超え、閲覧数（PV＝ページビュー）は13,000回を超えました。月間換算（4.5週）すると、18,000人が、58,500回ほど見て下さっていることとなります。嬉しいことです。

この風景写真ブログTHE SCENEは「毎日行く場所が異なる経営コンサルタントという仕事を活かした社会貢献は何か」を考えて公開し始めたものです。まさに仕事の日常撮影です。

生意気に聞こえるかもしれませんが、

- ・忙しい中でも社会貢献はできる
- ・下手なブログでも毎日公開するとアクセス数が伸びる
- ・本気で運営するとSEO的にも上位になる

ということが自分でも分かったように思います。ちなみに、Googleで「風景写真ブログ」で検索すると1位です（今日現在）。

http://www.google.co.jp/search?hl=ja&rlz=1T4GGIH_jaJP277JP278&q=%E9%A2%A8%E6%99%AF%E5%86%99%E7%9C%9F%E3%83%96%E3%83%AD%E3%82%B0&lr=

中小企業経営者の皆様、写真ブログを始めませんか？地域の魅力を簡単なデジカメで1日1枚公開しませんか？社会貢献でもあり、予想以上にアクセス数があるものですよ！



▲自社でできる社会貢献活動として始めた風景写真ブログ THE SCENE です

過去3週間の閲覧数・訪問者数とランキング(週別)			
日付	閲覧数	訪問者数	ランキング
2008.10.19 ~ 2008.10.25	13560 PV	4205 IP	544 位 / 1116351ブログ
2008.10.12 ~ 2008.10.18	13364 PV	4078 IP	574 位 / 1111507ブログ
2008.10.05 ~ 2008.10.11	10442 PV	3009 IP	958 位 / 1107355ブログ

▲風景写真ブログTHE SCENE アクセス数の推移です

風景写真ブログTHE SCENE 竹内幸次の写真ブログ
<http://blog.goo.ne.jp/tpx40>

関連記事

竹内幸次の「社会貢献」をテーマにしたブロッグ一覧

2008年10月29日(水) 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業

応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・10・27 (月)

ベストECショップ大賞2008に見るWEBサイトの雑誌化

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は最高の快晴です！今日は横浜の中小企業のECショップコンサルティングをします。

今日はWEBサイトのトレンドに関してです。毎年恒例ですが、全国イーコマース協議会がその年のベストなECショップを選定しています。

2008年は「ハカマ レンタル ドットコム」が選ばれています。



▲ベストECショップ大賞2008に輝いたハカマレンタルドットコム

トコム (<http://www.hakama-rental.com/>)

私の感想です。

- ・トップページに袴を来た姿の写真が多用されており、見るだけでも「華やか」
- ・季節商品でありながら、ここまで本気でWEBに取り組んだ「リスクテイク」
- ・ファッション雑誌を見ているかのように、WEBサイトを「見ること自体が楽しい」
- ・上記から明確な「事業コンセプトを感じる」

カテゴリ分けや人気ランキング、顧客満足度の提示等、WEBマーケティングの基本はしっかりと押さえています。

中小企業経営者の皆様、御社のホームページやブログにはコンセプトがありますか？

ハカマレンタルドットコムの受賞記事

<http://www.hakama-rental.com/prize/index.html>

関連記事

竹内幸次の「コンセプト」をテーマにしたブログ一覧

2008年10月29日(水) 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・10・28（火）

経営の健全性というキーワード

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は快晴です！今日は横浜企業経営支援財団で審査員の仕事、午後は川崎南部市場で講演「経営戦略と効果的な営業方法」をします。夜は神奈川県相模原市の中小サービス業へのコンサルティングをします。

川崎南部市場/経営講習会

経営戦略と効果的な営業方法

～南部市場のリニューアルに対応して～

2008年10月28日(火) 13時～15時(2h)

経営コンサルタント竹内幸次

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

<http://www.spram.co.jp/> takeuchi@spram.co.jp ブログ:<http://blog.goo.ne.jp/2300062/>



1. 従来通りの経営では崩壊する時代	1
(1) 小規模企業の倒産割合の推移	1
(2) そもそも「経営する」とは?	1
(3) 伊ばり会社の条件	1
2. 経営革新とは? ～中小企業新事業活動促進法の定義から～	1
3. 時代トレンドに連動した挑戦事例	2
(1) 事例	2
(2) トレンドを整理しよう	3
(3) その他のトレンド対応型の挑戦事例	3
4. 自社資源に着目した挑戦事例	4
(1) 事例	4
(2) 自社資源とは?	5
(3) その他の自社資源活用型の挑戦事例	5
5. 外部企業等と連携した挑戦事例	6
(1) 事例	6
(2) 連携の種類	7
(3) その他の連携型の挑戦事例	7
6. 事例から抽出する経営戦略の基本	8
(1) ポジショニングによる戦略の発想	8
(2) 経営革新企業の特徴～差別化と社会貢献が基本～	9
(3) 成長戦略～「誰」を顧客にし、「何」を売るか?～	9
(4) 専門化と統合化～顧客(Market)と製品(Product)の組み合わせ～	10
(5) 収益性のアップ	10
7. 戦略マップを作る	11
9. 効果的な営業方法を「マーケティングの4P」で作る	11
(1) トレーサビリティ～米国産牛肉から広がった、「安心確保」の仕方～	12
(2) ロース市場を拓く	12
10. 外部環境のチャンスと自社強みをミックスして新規事業を作り出す	12
11. 自社の持ち味を徹底的にブラッシュアップさせる	13
(1) 自社の持ち味を見つける方法	13
(2) これが自社の持ち味だ!	13
(3) その持ち味にさらに磨きをかけるような事業展開は何か?	13
12. アクションプランを作る	14
13. ブログを作り、積極的に情報を発信する	14

▲川崎市南部市場での経営戦略講演をします

今日は健全性についてです。

先日、経営革新塾の受講された経営者が自らのビジネスプラン(経営革新計画)を発表した際に言った言葉です。

「竹内先生の講義で得たものを1つの言葉で表現すると、それは健全性だと感じた」

経営戦略論、組織論、財務、マーケティング、IT活用等、様々な知識や考え方を面白く、事例を交えて楽しく伝えていますが、まさに、私が高い価値観を置くことをその経営者は理解してくれたのです。嬉しかったです。

健全性とは、

- ・ 法律やルールを理解して行動する
- ・ 本来あるべき姿を常に意識して意思決定する
- ・ 物事を素直に、正面から捉える
- ・ 行うべきことは、すぐに行う

ということです。

中小企業経営者の皆様、私自身も再認識しました。経営の健全性、財務の健全性、経営者の思考の健全性、社員規律の健全性。御社は健全ですか？

関連記事

竹内幸次の「健全」をテーマにしたブロッガー一覧

2008年10月29日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・10・29 (水)

本日、TBS ラジオ出演で「デザインで会社を伸ばそう！」を解説

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は広島県の流通革新研究会実行委員会主催の中小卸売業者の新規顧客創造のためのネットマーケティング研究会で講演「サイトプロモーションの研究」をします。

中小卸売業者の新規顧客創造のためのネットマーケティング研究会3回

サイトプロモーションの研究



2008年10月29日(水) 13時30分～16時30分(3h)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社SPRAM代表取締役 中小企業診断士

http://www.spram.co.jp/ takeuchi@spram.co.jp ブログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/

1. プロモーションとは.....	1
2. プロモーションツールの全体像.....	1
(1) 自社保有メディア.....	1
(2) 他社保有(マスコミ)メディア.....	1
3. 費用の掛からないプロモーションの展開.....	3
4. メルマガの発行の仕方.....	8
(1) メルマガの目的と活用の基本.....	8
① 新規顧客をネットショップに導く目的の場合.....	8
② 既存顧客の購買頻度(回数)を増やす目的の場合.....	8
(2) メルマガを発行するソフトウェア.....	8
(3) メルマガコンテンツ(文章)の事例とポイント.....	9
5. 動画を活かしたサイト構築・商品訴求の進め方.....	12
(1) YouTube に自社に関する動画を公開する.....	12
(2) 公開動画を自分のブログに貼ってブログ自体の魅力をアップさせる.....	13
(3) どのような情報を載せると有効か.....	13
(4) 動画作成の際の留意点.....	13
(5) Windows ムービーメーカーによる編集.....	14

▲広島でサイトプロモーションの講演をします

今日は私のTBS ラジオ出演のお知らせです。

本日2008年10月29日（水） 14時25分ごろ

TBS ラジオ（95.4kHz）ストリーム内の「いきいき企業応援隊」

テーマ「デザインで会社を伸ばそう！」

中小企業の場合、デザインを積極的に活かすことは、これまであまり行われていませんでした。理由は中小企業は独自製品を持つことが少なかったからです。

しかし、今後は中小企業も独自に消費者向けの製品を企画し、設計し、自らが最終製品を作って直接小売店や一般消費者に売ることが期待されています。その際に、デザイン戦略がとても重要なのです。

今日のラジオ放送では、どのようにすれば中小企業がデザイン戦略に取り組むことができるのかを説明します。時間が許す中小企業経営者の方はぜひお聴きください！

ラジオ番組提供のご案内

TBSラジオ あんしん財団提供

あんしん財団



TBSラジオにて、「あんしん財団 いきいき企業応援隊」という番組を提供しています。

「ニッポンをもっと元気に！もっと明るく！」をテーマに中小企業の皆さんを強力にサポートする番組です。

中小企業診断士による経営に関する情報から、モノのスペシャリスト“モノマイスター”による中小企業の作り出す素敵なモノのレポート、元気で特色ある中小企業の紹介まで！たくさんの聞くだけですぐ役立つ情報を小西克哉さん、松本ともこさんを聞き手に楽しくお伝えします。リスナーからの仕事にまつわる相談にも、その道の専門家が分かりやすくお答えしますよ！！

パーソナリティ：小西 克哉 プロフィール

ナビゲータ：松本 ともこ プロフィール

番組内容

■ 第1、5週
「企業いきいき経営学」

中小企業の経営全般に関わる情報をお伝えします。

コメンテーター：中小企業診断士 竹内幸次

▲国際ジャーナリストの小西克哉さんと松本ともこさんとのトークです

関連記事

竹内幸次の「デザイン」をテーマにしたブローグ一覧

2008年10月29日（水）14:25 TBSラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営

士 1 級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264





2008・10・30 (木)

川崎市の創業者のための市内店舗バスツアーに参加しよう

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は東京の中央職業能力開発協会でビジネスキャリア制度の作問委員の仕事、午後は東京の中小企業のネットショップコンサルティング、夕方は川崎で講習会の打ち合わせ、夜は川崎商工会議所主催の「夢づくり経営革新塾」で講演「資金の調達と経営革新の支援」をします。

平成20年度 川崎商工会議所「夢づくり経営革新塾」
～自分の会社の強みを伸ばして、経営革新に挑戦しよう～

資金の調達と経営革新の支援



2008年10月30日(木)18時00分～21時00分(3時間)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社SPRAM代表取締役 中小企業診断士

<http://www.spram.co.jp/> takeuchi@spram.co.jp ブログ:<http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

1. 中小企業新事業活動促進法に基づく経営革新計画の作り方.....1
2. 神奈川県特有の申請書.....6

▲川崎で中小企業新事業活動促進法に基づく経営革新計画の作成方法を解説します

今日は川崎市が行う創業者のための店舗訪問バスツアーに関するです。

川崎市内での創業を予定している人を対象に、皆さんで1台の貸切バスに乗って市内商店街の店舗等で創業した先輩店舗を訪

問するのです。ユニークですよ。

店舗では川崎でお店を開くメリット、事業を軌道に乗せるまでの創意工夫したこと、商店街に出店する利点など、具体的なノウハウを学びます。移動中のバス内での説明をあります。ぜひ、この機会を逃さずにご参加下さい！！

(1) コミュニティビジネス・物販・サービス業コース

2008年11月15日(土) 12時30分～17時00分

<訪問先>

川崎区のコミュニティカフェ「カフェマイト」

中原区のさわやか整骨院「あおぞら整骨院」

多摩区の創業1年目干物屋さん「元気屋」

※移動車中ではNPO等の活動に詳しい「NPO法人ぐらすかわさき」により貴重な情報も聞けます！

(2) 飲食業コース

2008年11月22日(土) 11時00分～16時00分

<訪問先>

新百合ヶ丘山手のフレンチレストラン「CEDO」

中原区のファンも多いケーキ屋さん「BearBear」

ピカピカの厨房が自慢、中原区のお蕎麦屋さん「燕庵」

【対象者】

・各業種別（コミュニティビジネス・物販・サービス業・飲食業）での川崎市内での創業希望者

- ・ 創業後2年以内の市内事業者

【募集人数】

各コース15名

【参加費】

2,000円（昼食代バス代込）

【申込期間】

2008年10月28日（火） 9時00分～11月8日（土） 17時
00分

【申込先・申込方法】

川崎市経済労働局商業観光課 電話044-200-2328

川崎市男女共同参画センター（すくらむ21）電話044-813-
0808

11月の土曜日貸切バスで創業の現場へGo!

ぐるっと川崎★ 創業者のための 店舗ツアー

地元にお店を開きたい！川崎で創業しようと考えているあなた！一緒に市内商店街の店舗等の現場を訪問して、創業した先輩へ直接、川崎でお店を開くメリット&デメリット、事業を軌道に乗せるまでの創意工夫したこと等、具体的なノウハウを学びませんか。ぜひこの機会を逃さずご参加下さい。

<p>① コミュニティビジネス・物販・サービス業コース</p> <p>11/15 12:30 ~ 17:00 (土)</p> <p>①川崎区のコミュニティカフェ「カフェマイム」 ②中原区のさわやか整骨院「あおぞら整骨院」 ③創業1年目多摩区の干物屋さん「元氣屋」</p> <p><small>※市内ではNPO等の活動に詳しい「NPO法人くらすかむさせ」による貴重な情報も届けます。</small></p>	<p>② 飲食業コース</p> <p>11/22 11:00 ~ 16:00 (土)</p> <p>①新百合山手のフレンチレストラン「CEDO」 ②ファンも多い中原区のケーキ屋さん「BearBear」 ③ひかひかの豆腐が自慢！創業16年目中原区のお蕎麦屋さん「熊鷹」</p>
<p>対 象：各業種別（①サービス・物販・コミュニティビジネス②飲食業）での川崎市市内での創業希望者もしくは創業後2年以内の市内事業者 先 着：15名（申込多数の場合は、抽選/参加者確定後、全員にハガキで連絡） 参加費：2,000円（昼食代込）※当日集合時にお支払いいただきます。 ※移動は貸し切りバスになります。</p>	

主催：川崎市経済労働局 商業観光課、川崎市経済労働局 企画課、川崎市男女共同参画センター

▲先輩店舗を貸切バスで訪問する創業者向けバスツアーです

ぐるっと川崎 創業者のための店舗ツアー（川崎市）

<http://www.city.kawasaki.jp/28/28syogyo/home/bustour/bustour.html>

関連記事

竹内幸次の「商店街」をテーマにしたブロッグ一覧

2008年11月5日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264

487
BLOG
SCOUTER



2008・10・31 (金)

不況時こそ、本業に一途な中小企業経営を！

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は快晴です！今日は横浜の中小製造業への経営革新コンサルティングをします。

今日は不況時の経営に関してです。

年末に掛けて資金繰りが気になる中小企業が多いですね。今年はとくにそうです。このような経済的な不安が大きいときには、以下を心がけた経営をしましょう。

- (1) 本業に磨きをかける
- (2) 行うべきことを着実、急がずに、コツコツと行う
- (3) 前向きに明るくコツコツと進む中小企業と付き合う（後向きな人や企業とは付き合わない）

私の周囲には売上高を伸ばす中小企業が多数あります。業績を伸ばす特徴は、

- ・ 自社の個性や卓越した強みを増幅方向で、コツコツと進む

これにつきます。「効率的に、たやすく、簡単に」という発想から事業を行うのではなく、「行うべき本業をコツコツと」進

むようにしましょう。

中小企業経営者の皆様、道は必ず拓けます。コツコツと、本業で！

関連記事

竹内幸次の「本業」をテーマにしたブローガー覧

2008年11月5日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・11・01（土）

お店は説明型POPにしよう！

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜はまだ夜明け前です。今日は群馬県の玉村町商工会で経営革新の個別コンサルティングを数社行います。夜は横浜で講演の打ち合わせがあります。

今日は小売店や飲食店のPOP（ポップ）に関してです。

中小店舗では単に商品名と価格しか書いていない、つまり、プライスカードとして掲示することも多いですね。

でも、この写真のように、

- ・商品名
- ・価格
- ・説明

があると、やはり顧客の購買意欲は刺激されるものです。ポイントは「説明」の部分です。

- ・メーカーの言葉ではなく、小売店の視点や消費者の視点で書く

中小企業経営者の皆様、今日はレジ横の商品1つでいいですから、説明型POPを実行してみませんか？きっと売れ行きが変わることと思います。



▲文字は小さいものの、ここまで丁寧に説明するとは素晴らしい！

関連記事

竹内幸次の「POP」をテーマにしたブロッグ一覧

2008年11月5日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・11・02（日）

庶民感覚よりも重要なことがある

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。

今日2日と明日3日は、毎年恒例となった全国から美味しいものが集まる「全国ふるさとフェア2008」が横浜赤レンガ倉庫で開催されます。

ヨコハマの海風によって、
ふるさとの味が大会集！

全国ふるさとフェア 2008

北海道・沖縄
特産品フェア

TOKYO MOTOR WEEK 2008

11/2日3月祝
毎日 10:00~17:00 入場無料
会場 横浜 赤レンガ倉庫 イベント広場

地方色豊かな物産が充実！この他にも数県から多数出展します！

- 沖縄
- 熊本
- 和歌山
- 石川
- 長野
- 神奈川
- 山形
- 宮城
- 秋田
- 北海道

TEL.03-5403-2637 http://www.joqr-event.com/

▲横浜の赤レンガ倉庫で行われる全国ふるさとフェア。全国の魅力的な物産品が集まります

全国ふるさとフェア2008

http://www.joqr-event.com/event/2008/11/0811_furusato.html

今日は休日的な話題です。

麻生首相に庶民感覚を求めるかのような国会質問やマスコミでのコメントがありますよね。「カップラーメンは400円」と答えた首相を揶揄するような風潮です。

本当は150円前後と分かっていても、高めの400円と答えたのかもしれない。

庶民感覚を理解することはとても重要です。しかし、今のタイミングでは、庶民感覚よりも重要な感覚があるのだと感じます。如何にして経済危機を脱することができるかです。

転じて。

経営者には経営にしか持ち得ない感覚があります。経営者にしかできない行動があります。現場感覚もとても重要なのですが、「経営にしかできないこと」を十分に理解して行動していきましょう！

関連記事

竹内幸次の「庶民」をテーマにしたブログ一覧

2008年11月5日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・11・03（月）

地域貢献活動の結果、公道に民間企業名がついた ！

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は東京立川の中小サービス業のコンサルティングをします。

今日は公道に付いた民間企業名についてです。

先日、仕事の打ち合わせで横浜市鶴見区の鶴見駅の東口に行きました。私の会社スプラムは西口にありますので、同じ鶴見駅でも東口に行くのは久々でした。

駅から国道15号線に伸びる道を見てびっくり。なんと民間企業名が道の名前になっているのです。その名も「ナイスロード」。ナイスグループという住宅系会社がサポートしているから「ナイスロード」です。



▲鶴見駅東口のナイスロード。ナイスという会社がサポートしているので命名された

調べてみると、横浜市は、身近な道路の清掃や美化活動等を行うボランティア団体のことを「ハマロード・サポーター」として募集しているのですね。

中小企業経営者の皆様、地域貢献は地域の為にもなり、自社の為にもなる経営活動かもしれませんね。ぜひ、地域貢献を！



▲横浜市が運営しているハマロードサポーター制度。

横浜市 道路局 管理課 ハマロード・サポーター

<http://www.city.yokohama.jp/me/douro/kanri/kanri/hamaindex1.html>

関連記事

竹内幸次の「地域貢献」をテーマにしたブローガー一覧

2008年11月5日(水) 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・11・04 (火)

民間給与実態統計調査では10年ぶりに給与アップ

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。SPRAMができる身近な社会貢献として2008年1月3日から続けている風景写真ブログTHE SCENEの累積写真枚数が1,000枚を超えました！当中小企業診断士竹内幸次ブログと同様、1日も休まず、1日に5枚ほどの風景写真を公開し続けています。

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 [次へ](#)

(1~50件/全1000件)

▲少しでもエコ意識がアップすればよいと思い、美しい風景写真を公開し続けて1,000枚

今日は埼玉県秩父の荒川商工会の経営革新塾で講演「小さな改善が大きな経営革新になる！」をします。

埼玉県北 商工会女性部 / 経営革新塾

小さな改善が大きな経営革新になる！

2008年11月4日(火) 14時～16時(2H) 於:荒川商工会
経営コンサルタント 竹内幸次 株式会社スプラム代表取締役
中小企業診断士 / 中小企業基盤整備機構商業活性化アドバイザー
www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp ブログ:http://blog.goo.ne.jp/2300



1. 小売商業の変化	1
(1)小売業を巡る変化	1
(2)経営上の問題点	2
2. SC(ショッピングセンター)から時代トレンドを読む	3
(1)駅ナカ	3
(2)新丸ビル	4
3. 経営革新しない企業は倒産する！	5
(1)小規模企業の倒産割合の推移	5
(2)そもそも「経営する」とは？	6
(3)伸びる会社の条件	6
4. 経営革新の目的・効果と経営革新までのステップ	6
(1)「広義の経営革新」と「狭義の経営革新」	6
(2)経営革新の観点からみた中小企業のステージ	6
(3)経営革新の経営効果	6
(4)小さなお店の経営革新までのステップ	7
5. 経営革新した小さなお店の思考と行動	7
(1)経営革新的な思考	7
(2)経営革新行動	7
6. 新規事業の発想法	9
7. マーケティングミックス	10
8. 商業者はこのようにして魅力づくりを進めましょう	11
(1)ハード(外形)的なアプローチ	11
(2)ソフト(運営)的なアプローチ	13
(3)マインド(意識)的なアプローチ	14
9. インターネットの市場動向	15
10. 売上を伸ばすネットショップの分析と販売のコツ	16
11. 売れる Web ショップ構築のポイント	16
12. ビジネスブログを始めよう	17
(1)中小企業のビジネスブログ実施状況	17
(2)従来のホームページとブログの比較	17
(3)ビジネスブログを作ろう	18

▲秩父の荒川商工会でお店の経営革新講演をします

今日は、国税庁が2008年9月に発表した「平成19年民間給与実態統計調査の結果」に関してです。

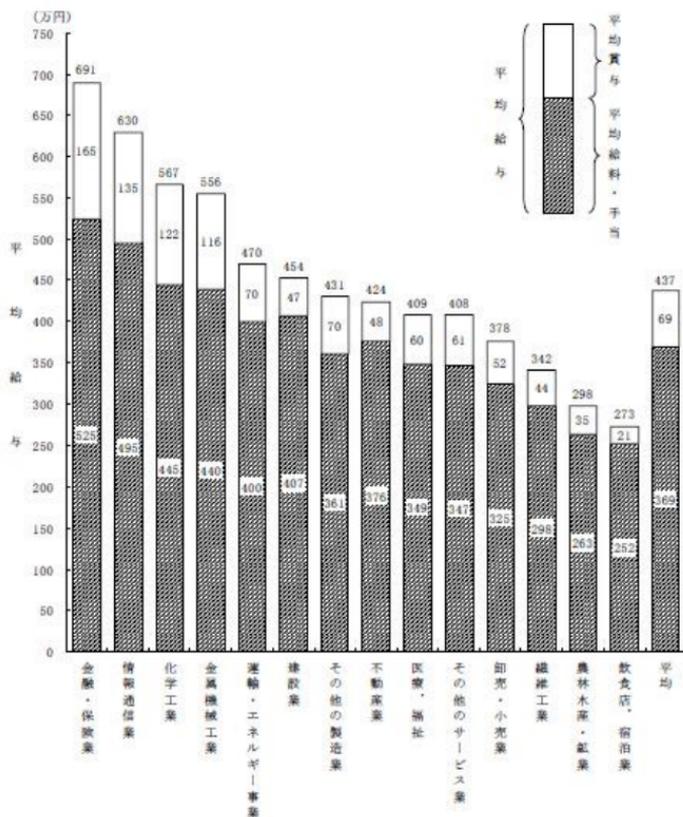
業種平均の民間年間給与の平均は437万円でした。9年間減少続けましたが、18→19年では僅かに上昇したのです。

2007年までは景気の悪さが顕在化していなかったのですね。

- ・平成09年 467万円
- ・平成17年 436万円
- ・平成18年 435万円
- ・平成19年 437万円

中小企業経営者の皆様、このデータは大手企業の給与所得も入っていますが、自社の給与水準の参考されてください。

(第11図) 業種別の平均給与



▲業種別の平均給与。金融・保険が高く、飲食店がもっとも低い

民間給与実態統計調査 (国税庁)

<http://www.nta.go.jp/kohyo/tokei/kokuzeicho/minkan2007/minkan.htm>

関連記事

竹内幸次の「平均給与」をテーマにしたブログ一覧

2008年11月5日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264



2008・11・05（水）

本日、TBS出演で中小企業の顧客満足を解説！

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。

原稿提供している神奈川県中小企業団体中央会のビジネスブログに私の原稿が載りました！

経営革新で未来を拓こう！～コンフリクト／社内意見衝突の
解消方法～

[http://blog.goo.ne.jp/chuokai-kanagawa/e/
be9f5011686474d94453f25216376c81](http://blog.goo.ne.jp/chuokai-kanagawa/e/be9f5011686474d94453f25216376c81)

今日は川崎市の水産仲卸業者の業務診断をします。

今日は私のTBSラジオ出演のお知らせです。

本日2008年11月5日（水） 14時25分ごろ

TBSラジオ（954kHz）ストリーム内の「いきいき企業応援
隊」

テーマ「顧客満足度を高めよう！」

CS（Customer satisfaction／顧客満足）は米国で1980年代から言われ始めた概念です。製品がしっかりとしているとか、価格が安い等の製品自体のことだけではなくて、どのよう

なブランドイメージを形成しているのか、どのような店舗の造りで、どのような接客をしているのか等、多面的な観点から顧客は満足感を得るものなのです。

今日のラジオ放送では、どのようにすれば中小企業が顧客満足度アップに取り組むことができるのかを説明します。時間が許す中小企業経営者の方はぜひお聴きください！

ラジオ番組提供のご案内

TBSラジオ あんしん財団提供



TBSラジオにて、「あんしん財団 いきいき企業応援隊」という番組を提供しています。

「ニッポンをもっと元気に！もっと明るく！」をテーマに中小企業の皆さんを強力にサポートする番組です。

中小企業診断士による経営に関する情報から、モノのスペシャリスト"モノマイスター"による中小企業の作り出す素敵なモノのレポート、元気で特色ある中小企業の紹介まで！たくさん聞くだけでなく役立つ情報を小西克哉さん、松本ともこさんを聞き手に楽しくお伝えします。リスナーからの仕事にまつわる相談にも、その道の専門家が分かりやすくお答えしますよ！！

パーソナリティ: 小西 克哉 プロフィール

ナビゲータ: 松本 ともこ プロフィール

番組内容

■ 第1、5週
「企業いきいき経営学」

中小企業の経営全般に関する情報をお伝えします。

コメンテーター: 中小企業診断士 竹内幸次

▲国際ジャーナリストの小西克哉さんと松本ともこさんとのトークです

関連記事

竹内幸次の「顧客満足」をテーマにしたブローグー覧

2008年11月5日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264



2008・11・06（木）

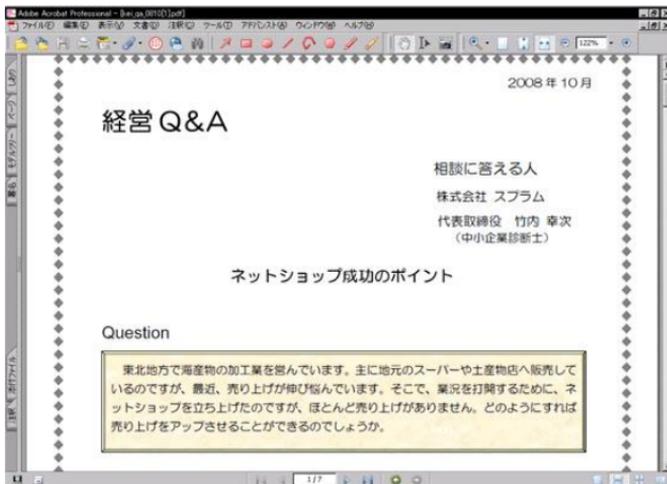
「ネットショップ成功ポイント」が日本政策金融公庫サイトに掲載

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は快晴です！今日は川崎市の水産仲卸業者の業務診断、夜は川崎商工会議所の夢づくり経営革新塾で受講者のビジネスプランへの助言をします。

今日は私竹内幸次執筆の原稿の紹介です。2008年10月に発足した日本政策金融公庫（旧国民生活金融公庫等）のサイトに「ネットショップ成功のポイント」が掲載されました。



▲ネットショップ成功のポイントが掲載されました！

水産物のネットショップを事例にした経営Q&Aです。中小企業のネットショップの成功のポイントがコンパクトに整理されたものです。中小企業のSEOのコツも記載されています。



▲日本政策金融公庫の経営Q&Aに掲載された「ネットショップ成功のポイント」

中小企業経営者の皆様、ぜひ、お読み頂き、ネットショップで成功しましょう！

経営Q&A（株式会社日本政策金融公庫）

<http://www.k.jfc.go.jp/keiqa/index.html>

関連記事

竹内幸次の「ネットショップ」をテーマにしたブロッグ一覧

2008年12月3日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業広

援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・11・07（金）

BAY QUARTER YOKOHAMA は不振なのか **SPRAM**

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜の中小製造業のホームページコンサルティング、午後は横浜市の中小企業研究開発促進事業（助成）の審査員の仕事、夜は横浜の中小サービス業のネット販売コンサルティングをします。

今日は横浜駅東口のショッピングセンターBAY QUARTER YOKOHAMA／横浜バイクォーターについてです。

先日金曜日夜に行きましたが、顧客が少ないことに驚きました。テナントが撤退したようなスペースも多く、また、店員がいない店もありました。不振のようです。

2006年8月24日にオープンしてから2年。当時は混み合っていました。

実は「そういえば…」と気になることがあります。

- ・ぜひ行きたい、と感じる魅力的なテナントがない
- ・ある飲食店で石焼ピピンバを頼んだら冷たかった。店員に指摘しても謝ることもなかった

観光地にありがちが、「そこにあるから行ってみるだけ」という顧客が多いのかもしれませんが。また、全体の開発者、運営者がテナントへの徹底した顧客対応を指導しなかったのかもしれませんが。

中小企業経営者の皆様、立地に胡坐（あぐら）をかいていませんか？テナントや代理店の指導を怠っていませんか？



▲金曜日夜でも閑散としている横浜BAY QUARTER YOKOHAMA

横浜の新名所・横浜ベイクォーター（竹内幸次ブログ）

<http://blog.goo.ne.jp/2300062/e/236f96ec030792fbf6e0a8a5b088dc18>

関連記事

竹内幸次の「BAY QUARTER YOKOHAMA」をテーマにしたブローグー覧

2008年12月3日（水） 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・11・08 (土)

BtoB人気サイトは2年連続オムロンに

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。

今日は神奈川県商工会联合会主催のかながわ創業塾ステップアップコース／インターネットを活用した創業～ネットショップ（B to B／B to C）開設、WEB関連ビジネスの創業のA to Z～で講演「日本のインターネット市場特性を知ろう」と「ネットショップのビジネスアイデアを広げよう」をします。

神奈川県商工会連合会 / 平成20年度「かながわ創業塾」ステップアップコース
「インターネットを活用した創業」～ネットショップ(BtoB/BtoC)開設、WEB関連ビジネスの創業のAtoZ～

日本のインターネット市場特性を知ろう

2008年11月08日(土) 9時30分～12時30分(3時間)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp

ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>



1. 日本のインターネット市場特性を知ろう.....	1
(1) 利用者の変化～どのような手段でネット接続しているのか～.....	1
(2) QR(Quick Response/2次元)コードで顧客の携帯に情報を表示させる.....	1
(3) ブロードバンドの普及と動画配信.....	2
① YouTubeに自社に関する動画を公開する.....	2
② 公開動画を自分のブログに貼ってブログ自体の魅力をアップさせる.....	3
(4) 熟年参加と男女の差.....	3
(5) ネット販売額の増加～伸びる市場はどこか～.....	4
2. 開業率が高い業種.....	5
3. 中小企業のホームページ導入状況と導入済企業の評価.....	5
4. 創業者が利用できるWEB系便利サービス.....	6
(1) Second Life/セカンドライフ.....	6
(2) 高速モバイル通信.....	6
(3) Google Earth/Panorama.....	6
5. Googleの無料Webアプリケーションを使おう！.....	7
6. IP通信/スカイプによる特定先との連絡.....	8
7. Googleに対抗？マイクロソフトの無料ツール.....	9
8. 売上を伸ばすネットショップの分析からWebマーケティングのコツを知る.....	9
9. 自分で作りますか、外注先に頼みますか.....	10
10. 単独ショップにしますか、モール(電子商店街)に出店しますか.....	11
11. Webマーケティングコンセプトを作ろう！.....	12
12. 投資計画と必要売上高.....	13
13. 経営戦略とWeb戦略との整合性.....	13
14. 40年カレンダーを作る.....	14
15. 私の起業プラン ※ビジネスプラン機易シート(記入用紙と記入例).....	14

▲横浜区内で創業者向けに6時時間の講演をします

今日はBtoB人気サイトで2年間1位になったBtoBサイトについてです。

オムロンの制御機器サイトです。

製品情報が充実している
サイトに集客するためのメール配信
サイト上における販促企画の充実

点がとてもよいですね。

中小企業経営者の皆様、誰でも見ることができるメルマガとは異なり、ワン・トゥ・ワン・マーケティングに徹すれば、固定客へのメール配信は有効です。ぜひ！



▲ BtoB サイト1位になったオムロンのサイト。参考になる点が多い

オムロン制御機器インターネットサービス
<http://www.fa.omron.co.jp/>

関連記事

竹内幸次の「BtoB」をテーマにしたブロッグー覧

2008年12月3日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264

487
BLOG
SCOUTER



2008・11・09（日）

独立中小企業診断士の健康維持法

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜も秋が深まりました。寒さを感じるようになりました。

今日は休日的な話題です。

どんなに留意しても体調を崩すときはあるものですが、それでもできる限りの体調維持はしていきたいものです。

毎年恒例になりましたが、この時期から私が行う体調維持法は以下です。

板藍茶（ばんらんちゃ）を1日2回ほど飲む

板藍茶（ばんらんちゃ）をミネラル水に溶かして、ちょこちょこ飲む

板藍のど飴を持参して、講演前後や電車内で舐める
電車やタクシー、人が多い場所ではマスクをする
スーツ内側にカイロを貼って、首の後ろを温める
インフルエンザ予防接種を受ける

中小企業経営者の皆様、体調維持は経営者の大切な仕事です。皆様はどのような体調維持法をされていますか？



▲愛用する板藍茶、板藍のど飴、マスク、カイロです

関連記事

竹内幸次の「体調維持」をテーマにしたブロッグー覧

2008年12月3日（水） 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram>

co.jp/company/company.html

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・11・10（月）

欠乏感を自分に与える経営を

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜の中小企業へのネットショップコンサルティング、午後は東京都羽村の中小小売店のブログ活用コンサルティング、夜は川崎市の商店街のビジョン策定のコンサルティングをします。

今日は欠乏感を自分に与える経営についてです。

欠乏感、つまり「足りない」と感じることでです。欠乏感さえ感じない人もいます。理由は目標や、あるべき姿、理想や夢が描けていないからです。

また、ある程度の目標を達成した経営者からも欠乏感は薄れていきます。

たどり着きたい状態、行きたい場所、なりたい立場、欲しい物等を常に自分に与えること。とても重要ですね。

中小企業経営者の皆様、今のままでいいのですか？当初の目標は今の状態だったのですか？本当にしたい経営を素直に追い求めていますか？

関連記事

竹内幸次の「目標」をテーマにしたブログ一覧

2008年12月3日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264

487
BLOG
SCOUTER



2008・11・11 (火)

朝時間を充実させる経営を

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜の中小ソフトウェア業のコンサルティング、午後は川崎市の水産仲卸業者へのコンサルティング、夜は川崎市武蔵小杉の中小建築業者等経営支援研修会で講演「中小建築事業者におけるホームページの開設と活用方法」をします。

川崎市経済労働局産業振興部工業振興課 講演

中小建築事業者における ホームページの開設と活用方法



2008年11月11日(火) 19:00~21:00(2時間)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

1. 最近のWeb動向.....	1
(1) インターネット利用者は激増.....	1
(2) パソコンからの利用者は健在.....	1
(3) 年代別インターネット利用率の趨勢.....	1
(4) 電子商取引.....	2
(5) Google ストリートビュー.....	2
(6) Google の無料 Web アプリケーション.....	2
2. 中小企業のホームページ導入状況と導入企業の評価.....	4
3. 顧客を呼び込むホームページの作り方.....	4
4. 売上を伸ばすホームページの分析と商売のコツ.....	6
5. 自分でできる最新 SEO(検索エンジン最適化)ノウハウ.....	7
(1) SEOはYahoo 等での検索結果順位をあげること.....	7
(2) 中小企業のSEOの手順.....	7
6. 従来のホームページとブログの比較.....	10
(1) ホームページ.....	10
(2) ビジネスブログ.....	10
7. ビジネスブログを作ろう.....	11
8. ブログ執筆チェックリスト.....	12
9. YouTube, Google Earth, Google マップ等を活かした経営.....	12
(1) YouTube.....	12
(2) どのような情報を載せると有効か.....	13
(3) コマーシャライザー.....	13
10. 地域情報の集約.....	13

▲ホームページ開設とSEOについても講演します

今日は朝時間の充実についてです。

この竹内幸次ブログも3年半前から毎朝書いています。1日も欠かさずに朝ブログ、今日で1,336回目の記事です。もう生活の一部です。

朝時間の効用は、

- ・ 同じ情報に触れるにも、朝の方が素直に記憶に残る（私は日経新聞を音読します）
- ・ 1日に仕事の段取りが組める
- ・ 健康になる
- ・ 意識が前向きになる（朝ブログの執筆）

ことです。

中小企業経営者の皆様、夜の1時間はダラダラしますが、朝の1時間は充実しますよ！早朝に経営戦略を考えてみると従来とは異なる発想がでるものです。ぜひ！

関連記事

竹内幸次の「早起き」をテーマにしたブログ一覧

2008年12月3日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram>

co.jp/company/company.html

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・11・12（水）

本業に一途に、過度な押し込み販売は控えよう

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜の中小製造業のホームページコンサルティング、午後は横浜の元町商店街で講演「Webサイトのリニューアル大作戦」をします。夜は川崎美容組合幸支部主催の経営講習会で講演「インターネットを活かした美容業の経営」をします。講演が2本の日です。

協同組合元町エスエス会/IT講習会

Web サイトのリニューアル大作戦

2008年11月12日(水) 13時30分～16時30分(3時間)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社spram代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp

ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>



1. 最近のWeb 動向.....	1
(1) インターネット利用者は微増.....	1
(2) パソコンからの利用者は減る.....	1
(3) 年代別インターネット利用率の趨勢.....	2
(4) 電子商取引.....	2
(5) Second Life/セカンドライフ人気の低迷.....	3
(6) Google ストリートビュー.....	3
(7) Google の無料 Web アプリケーション.....	4
2. 中小企業のWEB 活用.....	6
(1) ホームページ導入状況と導入済企業の評価.....	6
(2) ブログの積極活用.....	7
(3) 中小企業のIT 活用効果.....	7
3. 経営に役立つ情報をネットから探すノウハウ.....	8
(1) まずはYahoo の「ウェブ検索」以外を使いこなす.....	8
(2) NIKKEI NET (日経ネット).....	9
(3) 中小企業が楽しく活用できるIT ツールへRSS リーダーへ.....	9
5. インターネットを使って積極的に情報発信をしよう.....	10
6. ネットサイトの現状分析.....	13
7. Web サイトリニューアルの進め方.....	14
(1) 2 度目のホームページは自社の特性を考慮する.....	14
(2) 自社のホームページのチェックポイント.....	14
8. 経営戦略とWeb コンセプトの適合.....	16
9. 自分でできる最新SEO (検索エンジン最適化) ノウハウ.....	18
(1) SEO は Yahoo 等での検索結果順位をあげること.....	18
(2) SEO は SEO 対策ではない.....	18
(3) 中小企業のSEO の手順.....	18
10. Web デザインの見直しとセンスアップの基準.....	23
11. Web コンテンツの見直し.....	24

▲横浜元町でWEBサイトのリニューアル講演をします。勿論中小企業の最新SEOも！

今日は押し込み販売についてです。

年末が近づいた今、中小企業の現場では売掛金が回収できないという問題が徐々に始まっています。販売側も資金に苦しい

し、顧客側も苦しい、という状況です。

このような時は、過度な販売は控えるべきです。「売れば回収できる可能性が生むが、売らなければ待っていたって資金にはならない」と考えて、無理して危険な顧客に押し込むことは控えましょう。

今のような経済が停滞している時期においても、利益を出す中小企業も数多くありますが、との特徴は、「無理して販売していない」ということです。

ブログ等でしっかりと自社の魅力をアピールし、製品や店舗の特徴が顧客から理解されている中小企業は、派手ではありませんが、着実に固定客が増えているのです。

- ・本業に一途になる
- ・ブログを書いて、自社の魅力をしっかりと伝える
- ・自社の魅力を理解している顧客に売る

中小企業経営者の皆様、本業に一途に、シンプルに。コツコツと行きましょう！

関連記事

竹内幸次の「販売」をテーマにしたブロッグ一覧

2008年12月3日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・11・13（木）

個性で話題を作るマーケティング戦略

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は快晴です！今日は横浜の起業予定者へのコンサルティング、午後は神奈川県三崎の中小製造業へのコンサルティング、夜は川崎でコンサルティング（経営相談3社）をします。1日コンサルの日です。

今日は個性で話題を作るマーケティング戦略についてです。

「超極太そば 嘯む。」というそばが売られています。なんと、太さは一般的なそばの2.5倍もあります。茹でる時間も、通常は4～5分のところ、13分間も茹でる必要があるのです。

キャッチフレーズがいいのです。「男らしいそば」として売っているのですね。何があっても動じない、筋の通った男、というイメージポジションです。

中小企業経営者の皆様、「消費者に優しい、便利」というトレンドの一方で、「作り手のこだわり、武骨（ぶこつ）」も売れる時代です！



▲ちゃんと噛まないと食べられず、13分も茹でるという手間も必要。でも大人気

超極太そば 噛む。(永谷園)

<http://www.nagatanien.co.jp/topics/sobakamu/>

関連記事

竹内幸次の「個性」をテーマにしたブロッグ一覧

2008年12月3日(水) 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・11・14 (金)

相模原NEWSに「文章作成のコツ」が掲載されました！

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は川崎市の水産仲卸業者へのコンサルティング、午後は横浜の女性起業家へのコンサルティング、夜は川崎でのコンサルティング（経営相談）をします。

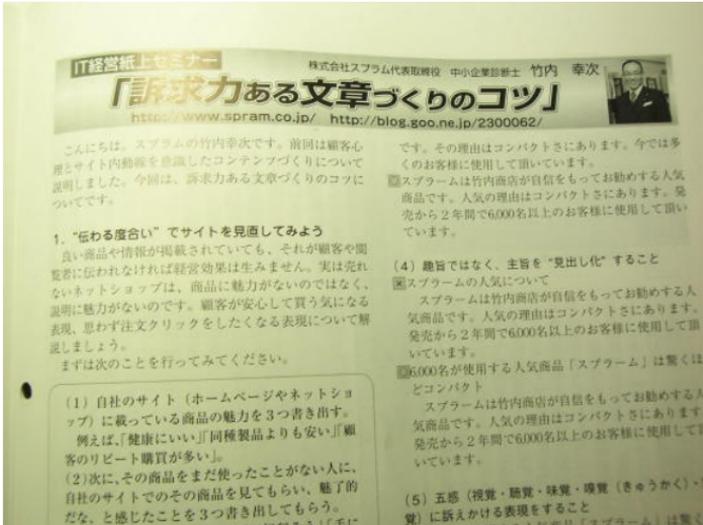
今日は文章作成のコツに関してです。ホームページ、ネットショップ、ビジネスブログ等、情報を伝えるためには文章の力って大きいですね。私は1部上場企業で長年広報を担当したので、言葉や文章への意識は相当に高い中小企業診断士です。

例えば、以下の2つの文章を比べてみてください。

(1) この商品は当店が自信をもってお勧めできる人気商品です。その理由はコンパクトさにあります。今では多くのお客様に使用して頂いています。

(2) スプラームは竹内商店が自信をもってお勧めする人気商品です。人気の理由はコンパクトさにあります。発売から2年間で6,000名以上のお客様に使用して頂いています。

(2)の方が具体的ですよ。伝わる文章、言い回し、表現です。この例は「代名詞（この、その等）の使用は避けて、固有名詞を多用し、具体的に表現すること」というコツです。



▲文章作成のコツが掲載された相模原商工会議所のNEWS

中小企業経営者の皆様、自社の商品やサービスの本質をよく考えて、短い表現で表現してみましょう。表現できる経営者＝自社商品をよく理解している経営者、です。

関連記事

竹内幸次の「文章表現」をテーマにしたブローグ一覧

2008年12月3日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・11・15 (土)

他社の成功事例を聞く時の心得

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。

原稿提供している神奈川県中小企業団体中央会のビジネスブログに竹内幸次の原稿が載りました！

経営革新で未来を拓こう！～自社の持ち味を見つける方法～

<http://blog.goo.ne.jp:80/chuokai-kanagawa/e/d5eaea04f3e4c501b6af1fab07c4f0c2>

今日には神奈川県商工会連合会主催のかながわ創業塾ステップアップコース／インターネットを活用した創業～ネットショップ（B to B／B to C）開設、WEB関連ビジネスの創業のA to Z～で講演「インターネットを活かした創業の事例」と「ネットショップのアイデアのグループディスカッション」をします。」します。

神奈川県商工会連合会 / 平成20年度「かながわ創業塾」ステップアップコース
「インターネットを活用した創業」～ネットショップ(BtoB/BtoC)開設、WEB関連ビジネスの創業のAtoZ～

ネットショップのアイデアの グループディスカッション



2008年11月15日(土) 13時30分～16時30分(3時間)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp

ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

1. グループ構成

- (1) BtoB-EC 型(中小企業向け事務用品ネット販売のような形態)
- (2) BtoB 型(Web制作、土業のような企業からサービスを受注する形態)
- (3) BtoC-EC 型(物販系)
- (4) BtoC-EC 型(サービス受注系)
- (5) その他(上記以外の新タイプ系)

2. グループディスカッション～成功するネットショップとは？～

▲2社の事例を拝聴した後は、グループでディスカッションをします

今日は他社の成功事例を聞く時の心得に関してです。

創業塾、起業家塾、経営革新塾、第二創業塾等では必ずと言っていいほど事例を拝聴する時間がありますよね。客観的な中小

企業診断士講師の話とはまた異なる、実務家としての話は多くの受講者にはとても参考になるものです。

事例を聞く際には以下の観点から聞くようにしましょう。

事例を公開してくれる経営者はとても少ない、まさに有難い経営者であると認識する

先入観なしに、素直に聞く

メモを取ったり、うなずきながら聞く（うなずく人が多いと事例発表者は安心します）

自分の場合に当てはめながら聞く

質問事項をメモしながら聞く

質問する際には、自分の名前を言ってから質問する（「〇〇での創業を計画している竹内です。〇〇について質問させて頂きます。」という感じです）

発表後には事例発表者と名刺交換する（創業塾の場合は現在勤務先の名刺は使わない）

起業家や中小企業経営者の皆様、事例はその内容よりも、自分がどのように解釈できたかが重要です。事例の聞き方を研鑽させましょう！

関連記事

竹内幸次の「成功事例」をテーマにしたブローグ一覧

2008年12月3日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・11・16（日）

血液検査はパーフェクト！

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は雨です。

今日は休日的な話題です。

独立中小企業診断士、プロの経営コンサルタントとして健康維持には、これ以上できないと感じるほどに留意しています。とくにTBSに定期出演するようになってからは、スタジオ内で「ゴホッ」と咳をすることはできません。スタジオ内で風邪が蔓延してしまいます。

とうことで、インフルエンザ予防接種は毎年しますが、同時に血液検査も受けるようにしています。

結果はパーフェクト！腎臓も肝臓も、コレステロールもすべてが基準でドクターからも「100点です」と言って頂きました！

勿論、脳が小さくなる酒類は一滴も飲みませんし、タバコ臭がする場所にも行きません。朝は滑舌のための外郎売と腹筋運動年齢分！

これからも油断せず、自分という商品をケアしていきます。中小企業経営者の皆様、どのような健康法をされていますか？



▲すべて基準値でした！まずは安心です！

関連記事

竹内幸次の「健康」をテーマにしたブロッガー一覧

2008年12月3日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・11・17（月）

ブログは朝発行の電子チラシと考えよう

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は快晴です！今日は横浜の女性起業家のネットショップコンサルティング、午後は横浜で中小企業への訪問、夜は神奈川県伊勢原の中小サービス業のホームページコンサルティングをします。

今日はブログの運営についてです。このブログも、社会貢献の風景写真ブログTHE SCENEも、スプラムの公式ホームページも、毎日更新しています。昨日もスプラムの沿革を整理する等、ホームページの機能性アップを随分としました。

ブログのコンサルティングや講演も数多くしておりますが、当初の1ヶ月は続いたけれど、その後、ブログの効果が見えず、書くことを止めてしまったという経営者も多いものです。

改めて、中小企業のブログ活用のコツを整理しましょう。

朝書く。習慣になる

10分しかかかない。精神的な負担を緩和する

長く書かない。読み手もサラッと読める程度がいい

完璧に書かない。長い期間で顧客に魅力を伝える

日記を書かない。顧客へのメッセージを書く

前向きに書く。書いた自分が前向きになる

参考になる中小企業のブログがあります。寒川の酒屋さんのブログです。

神奈川県高座郡寒川町から発信！森澤酒店の店長ブログ！
うれしいブログ効果 其の一 「昔は味見もしないで味を足してたもんね！」

[http://blog.goo.ne.jp/samuka-wa/e/
2c56e9f4de40b52ab2acb9f4979eeec9](http://blog.goo.ne.jp/samuka-wa/e/2c56e9f4de40b52ab2acb9f4979eeec9)

中小企業経営者の皆様、ブログの効用、とても大きいですよ！

関連記事

竹内幸次の「ビジネスブログ」をテーマにしたブロッガー一覧

2008年12月3日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・11・18（火）

中小企業のSEOの効果は3ヵ月後

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は夜明け前です。

今日は鹿児島県の奄美大島商工会議所で講演「顧客を呼び込む！ホームページ作成術」をします。

奄美大島商工会議所

顧客を呼び込む！ホームページ作成術

2008年11月18日(火) 14:00～16:00(2時間)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp

ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>



1. 最近の Web 動向	1
(1) インターネット利用者は激増	1
(2) パソコンからの利用者は健在	1
(3) 年代別インターネット利用率の趨勢	1
(4) 電子商取引	2
(5) Google ストリートビュー	2
(6) Google の無料 Web アプリケーション	2
2. 中小企業のホームページ導入状況と導入済企業の評価	4
3. 顧客を呼び込むホームページの作り方	4
4. 自分でできる最新 SEO (検索エンジン最適化) ノウハウ	5
(1) SEO は Yahoo 等での検索結果順位をあげること	5
(2) 中小企業の SEO の手順	6
5. 売れるネットショップの作り方	9
6. 従来のホームページとブログの比較	11
(1) ホームページ	11
(2) ビジネスブログ	11
7. ブログ執筆チェックリスト	11
8. YouTube, Google Earth, Google マップ等を活かした経営	12
(1) YouTube	12
(2) どのような情報を載せると有効か	12

▲奄美大島でホームページや中小企業のSEOについて講演します！

今日は本日の講演内容に関連して、中小企業のSEOについてです。私のWeb系講演では必ずと言ってほど中小企業のSEOについて講演します。大企業と比べると、資金がない、時間がない中小企業に最適なSEOをもう何年間も講演してきました。

先日も、創業塾の受講者から「SEOの効果がでる期間は？」

との質問がありました。ブログの場合は効果は早いのですが、通常のホームページやネットショップの場合は、やはり3ヶ月と考えたほうがよいでしょう。

また、YahooやGoogle等の検索エンジンは変化が早いため、SEOの基本をしっかりと抑えることが必要です。そしてコツコツと進むのです。

私のSEO講演を聞いた中小企業経営者の皆様、コツコツと続けていますか？とくにブログの場合、コツコツと書くことがSEO的にも有効なのです。

では、飛行機で奄美大島に行ってきます！

関連記事

竹内幸次の「中小企業のSEO」をテーマにしたブロッグ一覧

2008年12月3日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram>

co.jp/company/company.html

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・11・19 (水)

コミュニケーションしたい気持ちを高揚させる

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は快晴です。冬の朝という感じです。昨日講演した鹿児島県奄美大島は南国で、日本は南北に長い、と実感します。

今日は横浜の中小サービス業のコンサルティングと、午後は川崎市の水産仲卸業者のコンサルティング、夜は川崎市の中小サービス業のコンサルティングをします。コンサル3本の日です。

今日はコミュニケーションマインドについてです。

愛想がない小売店の店員、返事ができないタクシーの運転手等、コミュニケーションを取ることができない人が多いように思います。

言葉遣いや礼の仕方等をマニュアル的に教えても、それでもできない従業員もとても多いものです。経営者の方は皆様、悩んでいますよね。

また、経営者自身も「従業員とうまくコミュニケーションが取れない…」と悩むこともあるでしょう。

対策として、以下のことを行ってみましょう。

- ・スキルではなく、コミュニケーションしたいという気持ちを引き出す

例えば、

一定期間、ネットもケータイもない、孤独な環境に身を置いてみる

自分のことを話すのではなく、相手のことを理解するつもりで接する

意識して、少しオーバーに相槌を打って会話する

顧客とコミュニケーションが取れている“理想の自分像”をイメージしながら顧客や従業員と会う

中小企業経営者の皆様、不況時でも安定して収益を確保する1つの方法が、コミュニケーションの活性化です。ぜひ、組織的なコミュニケーション力アップを！

関連記事

竹内幸次の「コミュニケーション」をテーマにしたブログ一覧

2008年12月3日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB： <http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・11・20（木）

アピールは場所とタイミングが重要

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は快晴です！自宅からは富士山が綺麗に見えます。

今日は神奈川県平塚の中小企業のコンサルティング、午後は横浜の中小製造業のコンサルティング、夜は横浜の刷新YOKOHAMAで講演「お客様が知りたい事！しっかりアピールできてますか？」をします。

2008年度第1回刷新YOKOHAMA印刷の力で横浜を元気に！推進セミナー
お客様が知りたいこと！
しっかりアピールできてますか？



2008年11月20日(木) 18時30分～20時30分(2時間)
 経営コンサルタント 竹内幸次 株式会社SPRAM代表取締役 中小企業診断士 日本広報学会会員
<http://www.spram.co.jp/> takeuchi@spram.co.jp ブログ:<http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

1. 経営戦略とマーケティング戦略.....	1
2. 経営上の問題点.....	2
3. 営業のタイプ.....	3
4. 広報と広告.....	3
(1) 広報.....	3
(2) 広告.....	3
5. 組織的なPR マインドをアップさせる.....	4
6. 最近の Web 動向.....	4
7. 中小企業の WEB 活用.....	7
(1) ホームページ導入状況と導入済企業の評価.....	7
(2) ブログの積極活用.....	8
8. 効率的に経営に役立つ情報をネットから探すノウハウ.....	8
(1) Yahooの「ウェブ検索」以外を使いこなす.....	8
(2) 中小企業が楽しく活用できるITツール～RSSリーダー～.....	8
9. Web サイトリニューアルの進め方.....	9
10. 売上を伸ばすホームページの分析と商売のコツ.....	9
11. 自分でする最新SEO(検索エンジン最適化)ノウハウ.....	10
(1) SEOはYahoo等での検索結果順位をあげること.....	10
(2) 中小企業のSEOの手順.....	10
12. Webデザインの見直しとセンスアップの基準.....	13
13. 従来のホームページとブログの比較.....	14
(1) ホームページ.....	14
(2) ビジネスブログ.....	14
14. 訴求力のある文書作り.....	14
15. ブログ執筆チェックリスト.....	15
16. 動画を活用したアピール.....	15
(1) YouTube.....	15
(2) コマーシャルライザー.....	16

▲横浜での印刷業界向けにプロモーション全般とSEO等を講演します

今日はアピールのタイミングと場所についてです。先日鹿児島県の奄美大島に講演に行ったときの奄美空港の写真です。荷物を受け取る場所にディスプレイがあり、地元産物をアピールしています。空港内の至る所でこのようなアピールが見られ

ます。

- ・情報が枯渇、不足している場所やタイミングで、パッと情報を提供する
- ・顧客の動線や視線の動きを考慮して情報を提供する

中小企業経営者の皆様、実店舗でもホームページやネットショップでも同じです。情報を出す場所とタイミング、考えて行っていますか？



▲荷物受取り場所にディスプレイで地元産物を宣伝する。QRコードもあります

関連記事

竹内幸次の「タイミング」をテーマにしたブロッグ一覧

2008年12月3日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・11・21 (金)

ThinkPadのスイッチングコスト認識戦略

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日も横浜は快晴です。気持ちいいですね。今日は川崎南部市場での打ち合わせ、東京三田の弁理士事務所への同行、午後は東京赤坂でのTBSでの仕事、夜は川崎の中小企業のホームページコンサルティングをします。4本の日です。

今日は仕事の相棒、ThinkPadにみるブランド戦略についてです。私はThinkPadが大好きです。常に5台の使いまわしています。好きというよりも、今自分が中小企業診断士として仕事ができているのもThinkPadあってこそ、とまで思いません。素晴らしい仕事の相棒です。

私をここまでThinkPad好きにせた魅力は沢山ありますが、やはりキーボード中央にある赤いトラックポイントの魅力が大きいに思います。

私のパソコン選択基準は、

- ・安定していて、迅速にメール返信できるか

この1点です。赤いトラックポイントは雨の中でも滑らず、またポイントの動きを思うようにコントロールすることができま

す。自分のマウスが故障した際には、人様のマウスを借りることがありますが、人様のマウスを使うくらいなら、赤いトラックポイントの方が講演のプレゼンも操作も迅速で正確です。

中小企業経営者の皆様、御社には顧客のハートを握って離さない強烈な魅力はありますか？一箇所でもいいのです。強烈に。



▲ ThinkPad のトラックポインター。これが私を放さない。最高です

関連記事

竹内幸次の「ThinkPad」をテーマにしたブローグー覧

2008年12月3日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営

士 1 級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264





2008・11・22（土）

紳士たれ、中小企業！

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。ここ数日横浜はとても気持ちよい快晴です！富士山がクッキリです。

今日は神奈川県商工会联合会主催のかながわ創業塾ステップアップコース／インターネットを活用した創業～ネットショップ（B to B／B to C）開設、WEB関連ビジネスの創業のA to Z～で講演「ネットショップのオペレーション（運営）」と「ネットショップのSEO（検索エンジン最適化）」をします。

神奈川県商工会連合会 / 平成 20 年度「かながわ創業塾」ステップアップコース
「インターネットを活用した創業」～ネットショップ(BtoB/BtoC)開設、WEB関連ビジネスの創業のAtoZ～

ネットショップのオペレーション(運営)

2008年11月22日(土) 9時30分～12時30分(3時間)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp

ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>



1. 自社のネットショップ構築のステップ.....	1
2. 具体的な開設手順・方法.....	2
(1) 独自のネットショップを立ち上げる場合.....	2
(2) インターネットショップモールへ出店する場合.....	2
3. ネットショップの運営.....	3
(1) 訴求力ある写真を撮るテクニック.....	3
(2) 訴求力ある文章づくりのテクニック.....	4
(3) 商品の発送作業の効率化.....	6
(4) ネットショップ開設に伴う在庫管理.....	7
(5) 代金の回収.....	8
4. サイトプロモーション.....	9
5. プロモーションツールの全体像.....	9
(1) 自社保有メディア.....	9
(2) 他社保有(マスコミ)メディア.....	9
6. 費用の掛からないプロモーションの展開.....	11
7. メルマガの発行の仕方.....	16
(1) メルマガの目的と活用の基本.....	16
①新規顧客をネットショップに導く目的の場合.....	16
②既存顧客の購買頻度(回数)を増やす目的の場合.....	16
(2) メルマガを発行するソフトウェア.....	16
(3) メルマガコンテンツ(文章)の事例とポイント.....	17
8. 動画を活かしたサイト構築・商品訴求の進め方.....	20
(1) YouTube に自社に関する動画を公開する.....	20
(2) どのような情報を載せると有効か.....	21
(3) 動画作成の際の留意点.....	21
(4) Windows ユービーメーカーによる編集.....	21

▲横浜区内で6時間の創業者向け講演です。午後は中小企業のSEOを講演

今日は紳士についてです。勿論お洒落のことではなく、経営の姿勢についてです。

今のような停滞感がある時期だと、自信をなくした経営者が多

いものです。売上が前年よりも下がるということは珍しいことではありません。自信を無くすとそれが顧客にも伝わり、悪循環が始まります。

紳士とは「上品で教養があり礼儀正しい男。ジェントルマン」のこと。いい響きですよ。品格と節度があり、周囲に寛容です。業績不振を嘆いて前向きな経営ができないのであれば、ぜひ、ここは売上高や利益以外の価値基準を持ってみましょう。

組織的にジャントルになる。例えば、

- ・コンプライアンス等の経営姿勢に誇りを持つ
- ・顧客満足度の高さに誇りを持つ
- ・未来創造会議をしていることに誇りを持つ

中小企業経営者の皆様、本業を意識して、行うべきことを着実に行っていきましょう。嵐の中でもポケットチーフをするように、紳士的に、誇りをもって、強く、しなやかに。

関連記事

竹内幸次の「紳士」をテーマにしたブロッグ一覧

2008年12月3日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・11・23（日）

写真を生み出した発明家の情熱

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は快晴です！今日は川崎の中小サービス業のコンサルティングをします。

今日は世界で始めて撮られた写真についてです。先日JALで奄美大島にWeb講演に行く際の機内誌の記事で私も知りました。

181年前の1827年7月にフランス中部のブルゴーニュ地方の小都市シャロン・シュル・ソーヌ郊外にあるサン・ルウ・ド・ヴァレンヌ村のグラと称される領地に建つ館の2階の窓から撮られたのです。

今では1/250秒等で簡単に撮れてしまう窓からの風景を、最初の発明家であるニセフォール・ニエプスは、8時間露光を3日間も続けて撮ったそうです。

そして氏は、「僕はようやく僕の網膜を手中にしました」と兄に手紙で書いたそうです。感動しました。

今、私は風景写真ブログTHE SCENEを運営しています。日常の風景写真を見て少しでも地球とエコに関して考える人が増えてほしい、と思って運営しています。

今、常識となっている技術や風習も、それを生み出した人や地域があるのです。発明した氏は、自分が発明したことで、ここまで世界の人々に大きな感動を与える「カメラ」が生活に普及するとは思ってもみなかったことでしょう。

情熱が時間を越えて未来に受け継がれる。私のコンサルティングや講演も未来の中小企業や経営コンサルタント業界に何らかの影響を及ぼしているのだろうか。



▲世界で初めて撮られた写真は、この建物から撮られた

発明家・ニセフォール・ニエプス（ウィキペディア）

<http://ja.wikipedia.org/wiki/>

%E3%83%8B%E3%82%BB%E3%83%95%E3%82%A9%E3%83%BC%E3%83%AB%E3%83%BB%E3%83%8B%E3%82%A8%E3%83%97%E3%82%B9

関連記事

竹内幸次の「情熱」をテーマにしたブロッグー覧

2008年12月3日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

中小企業経営情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は

ご一報ください

00750264



2008・11・24（月）

朝晩の靴磨きで自分磨き

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は晴天です。今日はおちついて今後の講演レジュメや原稿作成をします。

今日は休日的な話題です。

私の趣味の1つに靴磨きがあります。仕事であり、趣味でもあります。自宅へ帰ると、まずは木製のシューキーパーを入れてクリームをつけます。一晩寝かせて、翌朝に磨きます。この生活も何年も続けています。

- ・夜にクリームを塗る時には今日1日の仕事の振り返り
- ・朝に磨く時には今日1日の仕事のイメージング

靴磨き時間は自分を振り返って、中小企業診断士のプロとしての自分を磨く時でもあります。なんとなく今日の自分と明日の自分のリセット時間のようにも感じます。

そしてピカピカにした磨いた靴を眺めては、講演等で伸び伸びと話す自分をイメージするのです。

私の靴はイタリアのステファノブランキーニです。東京代官山

の靴店 42ND ROYAL HIGHLAND で買います。円高で価格が買いやすくなりました。この冬もいい仕事に導いてくれるいい靴に出会えそうです。



▲自宅玄関に並ぶ私の靴。天気予報を見て、ベルトとカバンと合わせます



▲代官山駅前の 42ND ROYAL HIGHLAND。私をとりこ

にした靴屋

42ND ROYAL HIGHLAND

<http://www.42nd.co.jp/>

関連記事

竹内幸次の「靴」をテーマにしたブローグー覧

2008年12月3日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

中小企業経営情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・11・25（火）

スピード配送「あす楽」で時間戦略を始めた楽天 **SPRAM**

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は流通革新研究会実行委員会（財団法人広島市産業振興センター・広島商工会議所・広島市）主催の中小卸売業者の新規顧客創造のためのネットマーケティング研究会で講演「BtoCサイトの作り方」をします。

BtoC サイトの作り方



2008年11月25日(火) 13時30分～16時30分(3h)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

<http://www.spram.co.jp/> takeuchi@spram.co.jp ブログ:<http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

1. BtoC マーケティング戦略の立案手順と「4P」	1
2. マーケティング・コンセプトの進化とマーケティング活動のタイプ	2
3. マーケティングリサーチ	3
(1) 外部環境の把握	3
(2) 内部環境の認識	5
4. 目標を定める	5
5. ターゲットの設定方法	6
(1) 市場細分化と製品差別化	6
(2) 顧客(Market)と商品(Product)の組み合わせ	6
6. トレンドに対して売り方に工夫する	7
7. Product (商品) 戦略	9
(1) 中小企業の自社ブランドの役割	9
(2) 自社ブランドを持っている企業の割合	10
8. Price (価格) 戦略	10
9. チャネルとしての電子店舗	11
(1) インターネット利用者は激増	11
(2) パソコンからの利用者は健在	11
(3) 年代別インターネット利用率の趨勢	12
(4) 電子商取引	12
10. Promotion (販促促進) 戦略	13
11. 自社のネットショップ構築のステップ	14
(1) 単独ネットショップ	14
(2) モールへの出店	14
12. 具体的な開設手順・方法	16
(1) 独自のネットショップを立ち上げる場合	16
(2) インターネットショップモールへ出店する場合	16

▲広島で卸業者向けにBtoCサイトの作り方を講演します

今日は本日の講演に関連して、ネットショップの時間戦略についてです。私の講演をお開きの経営者は竹内が時間戦略をとっても重視していることを覚えていきますよね？中小企業の強い武器が時間戦略です。

大手ネットモールの楽天も、2008年10月からスピード配送「あす楽」サービスをはじめています。もっと大々的にアピールすると思っていましたが、少々知名度は低いようです。

「あす楽」は午前中に注文すると、翌日には届くというサービス。「翌日届くこと」が最大の商品なのですから、エリア別です。例えば横浜の顧客に翌日届けられるテナントのみを地域から選ぶのですね。

ネットショッピング事業の成功のポイントは、やはり時間戦略です。

中小企業経営者の皆様、差別化は時間で作りましょう！



▲12時までに注文すると明日届く「あす楽」。大手も時間戦略で顧客満足を作り出した

スピード配送・あす楽

<http://event.rakuten.co.jp/asuraku/>

おすすめ関連記事

中小企業診断士竹内幸次の「時間戦略」をテーマにしたブログ
一覧

2008年12月3日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

中小企業経営情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・11・26 (水)

戦略マップを見直してみよう

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は快晴です！今日は財団法人神奈川産業振興センター主催の経営革新支援研修（販売促進・営業ステップアップコース）で講演「戦略マップ、自社の重要成功要因、成果指標等の見直しと社内コンフリクトの解消」をします。午後は個別経営コンサルティング、夜は大和商工会議所桜ヶ丘支部で講演「ビジネスブログでイキイキ情報を発信しよう！」をします。

(財)神奈川産業振興センター／平成20年度経営革新支援研修(販売促進・営業ステップアップコース)

戦略マップ、自社の重要成功要因、 成果指標等の見直しと 社内コンフリクトの解消



2008年11月26日(水) 9:30~11:00(1.5h)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

Web <http://www.spram.co.jp>

ブログ <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

メール takeuchi@spram.co.jp



1. 戦略マップ・CSFの見直し.....	1
(1) 実行結果からの見直し.....	1
(2) バランススコアカードのバランス面からの見直し.....	1
① 財務と非財務とのバランス.....	2
② 時間のバランス.....	2
③ 内部と外部のバランス.....	2
(3) 戦略マップの見直し.....	3
① 因果関係から見直す.....	3
② 実行可能性から見直す.....	3
2. 達成基準の見直し.....	4
3. 実践的なアクションプランづくり.....	5
(1) CSFに優先順位をつける.....	5
(2) 四半期ごとの達成水準を設定する.....	5
4. 社内コンフリクトの解消.....	6
5. 「右腕」の育成.....	7
6. 営業革新の総まとめ.....	8

▲横浜関内で営業革新の講演をします

大和商工会議所桜ヶ丘支部

ビジネスブログでイキイキ情報を発信しよう!

2008年11月26日(水)20時~22時/27日(木)20時~22時

経営コンサルタント 竹内幸次 株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>



1. 日本のインターネット市場特性を知ろう.....	2
(1) 利用者の変化~どのような手段でネット接続しているのか~	2
(2) QR(Quick Response/2次元)コードをHPやブログに載せる	2
(3) ブロードバンドの普及と動画配信.....	3
① YouTubeに自社に関する動画を公開する.....	3
② 公開動画を自分のブログに貼ってブログ自体の魅力アップさせる.....	3
(4) 属性別インターネット利用率.....	4
2. 中小企業のホームページ導入状況と導入済企業の評価.....	4
3. 従来のホームページとブログの比較.....	5
4. 従来のホームページの更新は少々面倒.....	5
5. ブログの更新はとても簡単!.....	6
6. ブログを経営にこう使おう.....	6
7. ビジネスブログを作ろう.....	7
8. ビジネスブログ運営の全体像.....	7
9. 記事投稿.....	8
10. コメントとトラックバックを理解する.....	9
11. RSSリーダーをダウンロードする.....	9
12. RSSリーダーによる情報クリッピング.....	10
13. 経営上で収集することが有効な情報を整理しよう.....	10
14. YahooとGoogleのブログ検索を活用しよう.....	11
15. 大和・桜ヶ丘に関連するブログを集約して発信する.....	11

▲神奈川県大和ではビジネスブログの講演をします

今日は本日の講演に関連して、戦略マップの見直しに関してです。

戦略目標を因果関係等によって体系的に整理したものを戦略マップを言います。例えば、

売上高アップ

└数量アップ

└単価アップ

単価アップ

└顧客満足度アップ

└ブランド化

という感じです。緻密さも必要ですが、今の時代は「戦略の時代適合性」がとても重要です。具体的には顧客の節約意識を刺激するような高付加価値化がよいでしょう。

また、経営戦略は組織を巻き込むことが重要です。実効性ある経営戦略にするには、以下の観点で戦略マップと戦略目標を見直すとよいでしょう。

- 因果関係の「原因」と「結果」を入れ替えてみる
- 「原因」と「結果」の間に新しい「中間原因」を入れてみる
- 「原因」と「結果」の間の「中間原因」を省略してみる

中小企業経営者の皆様、御社の戦略マップは見直しがされていますか？社内のゆさぶりによる混乱を恐れて、時代不適合になっていませんか？

おすすめ関連記事

中小企業診断士竹内幸次の「戦略マップ」をテーマにしたブログ一覧

2008年12月3日（水） 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

中小企業経営情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264

487
BLOG
SCOUTER



2008・11・27（木）

YouTube 動画にはアノテーションを入れよう！

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜のサービス業のコンサルティング、午後は協同組合元町エスエス会主催のIT講習会で講演「売上を上げ、運営効率を上げるネットショップ運営」をします。夜は大和商工会議所桜ヶ丘支部で講演「ビジネスブログでイキイキ情報を発信しよう！」をします。

協同組合元町エスエス会 / IT 講習会

売上を上げ、運営効率を上げる ネットショップ運営



2008年11月27日(木) 13時30分～16時30分(3時間)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp

ブログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/

1. Google Analytics によるサイト分析.....	1
2. 売上アップにつながるホームページのリニューアル.....	2
(1) 売れるポイント1: 魅力的な商品を選んでいること.....	2
(2) 売れるポイント2: SEO(検索エンジン最適化)がしっかりしている.....	3
(3) 売れるポイント3: ネットショップの構造やデザインがしっかりとしている.....	3
(4) 売れるポイント4: 購買後のアフターフォローがしっかりしている.....	3
3. 自社サイトのリニューアルプラン.....	4
(1) 商品面のリニューアル.....	4
(2) SEO(検索エンジン最適化)面のリニューアル.....	4
(3) 構造とデザイン面のリニューアル.....	5
(4) 購買後のアフターフォローがしっかりとしている.....	5
(5) 上記を実現するために、まづ何に行う必要があるか 例)人材の確保.....	5
4. ビジネスブログを活かしたプロモーション.....	6
5. 従来のホームページとブログの比較.....	7
6. ビジネスブログを作ろう.....	7
7. 訴求力のある文書作り.....	8
8. 写真の張り方.....	10
9. 訴求力ある写真を撮るテクニック.....	12
10. ブログ執筆チェックリスト.....	13
11. コメントとトラックバックを理解する.....	14
12. プロモーションを展開しよう!.....	15
13. プロモーションツールの全体像.....	15
14. 費用の掛からないプロモーションの展開.....	16
15. メルマガの発行の仕方.....	17
16. YouTube, Google Earth, Google マップ等を活かした経営.....	22
17. 売上を上げるための顧客管理と顧客へのアプローチ.....	23
18. パソコン情報整理のノウハウ～効果的なファイル名をつける～.....	24
19. ネット販売業務の在庫管理と配送管理.....	27

▲横浜元町ではネットショップ運営について講演します

今日はYouTube 動画へのアノテーションの挿入に関してです。アノテーションはannotation、つまり注釈や注解のことです。

YouTube の動画内に、アノテーションを入れることができる

のです。例えば、私のYouTube 動画風景写真ブログ THE SCENE には動画中に「<http://blog.goo.ne.jp/tpx40>」というURLのアノテーションを入れてあります。

YouTubeの動画から如何にして自社サイトに顧客を誘引するか。動画も中小企業のSEOの手段である時代ですね。

中小企業経営者の皆様、ぜひ、自社のYouTube 動画を作り(簡単です)、アノテーションを入れて、顧客をバンバン誘引しましょう！

[マイアカウント](#) / [アノテーション](#)

[情報と設定](#) | [オーディオ入れ替え](#) | [アノテーション](#) | [キャプションと字幕](#)

風景写真ブログ THE SCENE

[公開する](#) [下書きを保存](#) [プレビュー](#)

[http://blog.goo.ne.jp/tpx40](#)

0:00:16.2 → 0:00:29.2

YouTube の動画、チャンネル、検索結果へのリンクをコピー

「風景写真ブログ」で検索

0:00:51.5 → 0:00:56.5

YouTube の動画、チャンネル、検索結果へのリンクをコピー



[動画のアノテーションについての詳細](#)

▲私の風景写真ブログ THE SCENE のYouTubeの動画にアノテーション(右)を入れた例

おすすめ関連記事

中小企業診断士竹内幸次の「YouTube」をテーマにしたブログ一覧

2008年12月3日（水） 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

中小企業経営情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264



2008・11・28（金）

ネット購買する顧客の心理変化を知ろう

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は雨です。今日は1級販売士の更新講習を受講します。夜は川崎商工会議所のネットショップ講習会で講演「ネットショップの基礎」をします。

ネットショップの基礎



2008年11月28日(金) 17時00分～18時30分(90分)

経営コンサルタント 竹内幸次 株式会社spram代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp ブログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/

1. 日本のインターネット市場特性	1
(1) 利用者の変化へどのような手段でネット接続しているのかへ	1
(2) ブロードバンドの普及と動画配信	1
① YouTube	2
② コマーシャライザー	2
(3) ネット販売額の増加へ伸びる市場はどこかへ	3
2. 中小企業のホームページ導入状況と導入済企業の評価	4
3. 売上を伸ばすネットショップの分析からWebマーケティングのコツを知る	4
4. 自分で作りますか、外注先に頼みますか	5
5. 単独ショップにしますか、モール(電子商店街)に出店しますか	6
(1) 単独	6
(2) モール	6
6. Webマーケティングコンセプトを作ろう!	7
7. 投資計画と必要売上高	7
8. BtoC(Business to Consumer)の成功事例とヒント	8
(1) クリアコンタクト	8
(2) emilu-young	8
9. 顧客の心理変化を知ろう	9
10. ネットショップマーケティングプランのポイント	10
(1) 売れるポイント1:魅力的な商品を扱っていること	10
(2) 売れるポイント2:SEO(検索エンジン最適化)がしっかりとしている	11
(3) 売れるポイント3:ネットショップの構造やデザインがしっかりとしている	11
(4) 売れるポイント4:購買後のアフターフォローがしっかりとしている	12

▲川崎商工会議所でネットショップ基礎の講演をします

今日はネットショップで購買する一般消費者の心理変化に関してです。商品は売り手が考えるほど単純には売れません。消費者はパソコンの前で以下のような心理変化をしながらポチっと購入ボタンをクリックするのです。

(1) YAHOOで欲しい商品名とこだわるポイントを文字入力

して検索する

(2) 上位10位以内に表示されたホームページの説明文を読んで、自分が欲しい商品の情報が載っていそうなホームページをクリックする

(3) トップページを見ると、子供をイメージした写真が使われており、「購入ベスト10」等の商品ランキングも載っている→安心する

(4) 自分が欲しい商品を探す

(5) 購入の手順を確認する

(6) 会社概要を見る

(7) 「注文する」をクリック

(8) 「この内容で注文する」をクリック

中小企業経営者の皆様、御社のネットショップは顧客の購買心理変化に対応したつくりになっていますか？

おすすめ関連記事

中小企業診断士竹内幸次の「心理」をテーマにしたブログ一覧

2008年12月3日(水) 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応

援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

中小企業経営情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





2008・11・29（土）

チラシ情報の無料提供サービス「シュフモ」スタート

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は快晴です！

原稿提供している神奈川県中小企業団体中央会のビジネスブログに竹内幸次の原稿が掲載されました！

経営革新で未来を拓こう！ ～売り方、受注の仕方を革新する～

[http://blog.goo.ne.jp:80/chuokai-kanagawa/e/
beef58680f92af42aa8ef106a94ecc3c](http://blog.goo.ne.jp:80/chuokai-kanagawa/e/beef58680f92af42aa8ef106a94ecc3c)

今日は神奈川県商工会联合会主催のかながわ創業塾ステップアップコース／インターネットを活用した創業～ネットショップ（B to B／B to C）開設、WEB関連ビジネスの創業のA to Z～で講演「ビジネスブログの活用」をします。夜は相模原市の中小サービス業のWEBマーケティングのコンサルティングをします。

神奈川県商工会連合会 / 平成 20 年度「かながわ創業塾」ステップアップコース
「インターネットを活用した創業」～ネットショップ(BtoB/BtoC)開設、WEB関連ビジネスの創業のAtoZ～

ビジネスブログの活用

2008 年 11 月 29 日(土) 9 時 30 分～12 時 30 分(3 時間)
経営コンサルタント 竹内幸次
株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士
www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp
ブログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/



1. ブログの実際.....	1
2. 中小企業のホームページ導入状況と導入済企業の評価.....	2
3. 従来のホームページとブログの比較.....	2
(1)ホームページ.....	2
(2)ビジネスブログ.....	2
4. 従来のホームページの更新は少々面倒.....	3
5. ブログの更新はとても簡単！.....	3
6. ブログを経営にこう使おう.....	4
7. RSSリーダーをダウンロードする.....	4
8. RSSリーダーによる情報クリッピング.....	5
9. 経営上で収集することが有効な情報を整理しよう.....	5
10. YahooとGoogleのブログ検索を活用しよう.....	6
11. トラックバックバックビームを使った収集と発信.....	6
12. ビジネスブログ運営の全体像.....	6
13. ビジネスブログを作ろう.....	7
14. 効果を生み出すブログ運用の秘訣.....	8
15. 写真の撮り方.....	9
(1)カメラとレンズを選ぶポイント.....	9
(2)絞りを操作して画像を作る.....	10
16. ブログ執筆チェックリスト.....	11
17. コメントとトラックバックを理解する.....	12
(1)コメントとは.....	12
(2)トラックバックとは.....	12

▲横浜区内でビジネスブログの講演をします

今日はサンケイリビング新聞社と@Niftyが2008年11月27日から開始した消費者向け情報提供サービス「シュフモ」についてです。

携帯で会員登録すると、自宅等の情報を登録します。そしてイ

トーヨーカ堂のように自分がよく使うお店を送信すると、特売情報等が見れるのです。便利ですよ。

その他にもレシピ検索や評判小売店情報、クーポン券も使うことができます。

中小企業経営者の皆様、まずは登録されて、大手小売店の特売情報等を得てみましょう！



▲全国7,500の小売店の情報をケイタイで得ることができるシュフモ

スーパーのチラシ情報をケイタイで無料チェック シュフモ：
@nifty

<http://www.nifty.com/shuf/>

おすすめ関連記事

中小企業診断士竹内幸次の「携帯」をテーマにしたブログ一覧

2008年12月3日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

中小企業経営情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264



2008・11・30（日）

テーマをもって人様の講演を聴く

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は最高の晴天です！自宅からは富士山がクッキリです。

今日は休日的な話題です。

先日5年ごとに受講する1級販売士の資格更新講習を受講しました。いつもは講師側ですが、年に2回ほど、中小企業診断士資格更新と1級販売士資格更新は生徒側で聴講します。

人様の話を聞くことは色々な気づきを与えてくれますよね。私は人様の講演は以下の観点で聴くようにしています。

- ・内容は素直に聴く
- ・レジュメや話し方を見る
- ・受講者の反応を見る

プロの講演者としての私の個性も再確認することができました。何かのテーマをもって聴くと、講演効果は倍増するかもしれません。



▲1級販売士の資格更新会場。400人位でしょうか、満杯です

おすすめ関連記事

中小企業診断士竹内幸次の「素直」をテーマにしたブロッグ一覧

2008年12月3日(水) 14:25 TBSラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士1級販売士 イベント業務管理者

中小企業経営情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・12・01（月）

顧客の前で清掃。これもアピール

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は快晴です！今日は神奈川県小田原の中小製造業の経営革新コンサルティングをします。午後は川崎ものづくりブランドの審査の仕事をします。

今日はさりげない店舗アピールについてです。

カフェ等で顧客が沢山いるのに窓を拭いたり、化粧室のドアノブをふき取る店員っていますよね。「顧客がいるのに清掃とはけしからん！」と思う顧客もいることと思いますが、概ね好評のようです。

タリーズコーヒー等ではアルコール消毒液を持った店員が常に店内をぐるぐる回っています。「あ、いつもこんな風に清潔に保っているんだ」と顧客が感じるようです。

- ・埃が立つような清掃は閉店後や開店前に行うもの
- ・手すりやテーブル等はむしろ顧客がいる前で行ったほうが顧客が安心するもの

中小企業経営者の皆様、御社は「考えや行動をさりげなく顧客に伝えること」をしていますか？その努力、本当に顧客は理解

しているのですか？

おすすめ関連記事

中小企業診断士竹内幸次の「アピール」をテーマにしたブログ
一覧

2008年12月3日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

中小企業経営情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・12・02 (火)

内部効果が高い中小企業のIT活用

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は夜明け前です。今日は石川県商工会連合会主催の経営指導員研修会で講演「経営指導員(企業支援者)として必要なITの知識」をします。

石川県商工会連合会 / 経営指導員研修会

経営指導員(企業支援者)として必要なITの知識

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp/ <http://blog.goo.ne.jp/2300062/> takeuchi@spram.co.jp



1. 中小企業の経営特質とIT活用策	1
2. 日本のインターネット市場特性を知ろう	2
3. 経営に役立つ情報をネットから探すノウハウ	6
4. パソコン情報整理のノウハウ～効果的なファイル名をつける～	8
5. 中小企業のホームページ購入状況と導入後企業の評価	10
6. インターネットを使って積極的に情報発信をしよう	11
7. WEB系便利サービス	13
8. Googleの無料Webアプリケーション	14
9. IP通信/スカイによる特定先との連絡	16
10. Googleに對抗?マイクロソフトの無料ツール	16
11. 売上げを伸ばすネットショップの分析からWebマーケティングのコツを知る	17
12. 売れるWebショップ構築のポイント	17
13. ホームページ開設に必要な通信回線、プロバイダ、レンタルサーバー等	21
14. 自分で作りますか、外注先に頼みますか	22
15. 単独ショップにしますか、モール(電子商店街)に出店しますか	23
16. Webサイトを作るためのマーケティングコンセプトづくり～Webデザイン～	24
17. 経営効果を生むホームページへのリニューアル	26
18. トップページにもとめられる要件	27
19. ネットショップの成功を左右する要因/成功事例	29
20. 失敗するホームページ活用	30
21. デジカメ写真を使いこなす～Webデザインを引き締めるのが写真～	30
22. 訴求力ある写真を撮るテクニック	33
23. 訴求力ある文章づくりのテクニック	33
24. 検索エンジンへの登録と巡回依頼～サイトへの集客がなければ始まらない～	34
25. 検索エンジンへの登録と巡回依頼～ネットへの集客がなければ始まらない～	35
26. 中小企業に効果的なSEO(Search Engine Optimization=検索エンジン最適化)	37
27. アクセス解析	43
28. ブログの積極活用	44
29. 効果を生み出すブログ運用の秘訣	45
30. ビジネスブログ執筆のコツ	46
31. ビジネスブログをはじめよう	47
32. コメントとトラックバックを駆使する	49
33. 管理する顧客情報の階層～まずは顧客の基本情報の整理から～	50
34. アロマ、ハーブ等ネットショップの顧客管理の例示	50
35. 顧客対応の基本フロー	52
36. クレーム管理、クレーム対応の考え方、取組み方	53
37. 顧客情報を活かした販売促進の例	54

▲石川県で経営指導員向けにITやWeb活用の講演をします

今日は本日の講演に関連して、中小企業の「IT活用により得られている効果」についてです。

2008年版の中小企業白書によると、中小企業のIT活用効果は以下のようになっています。

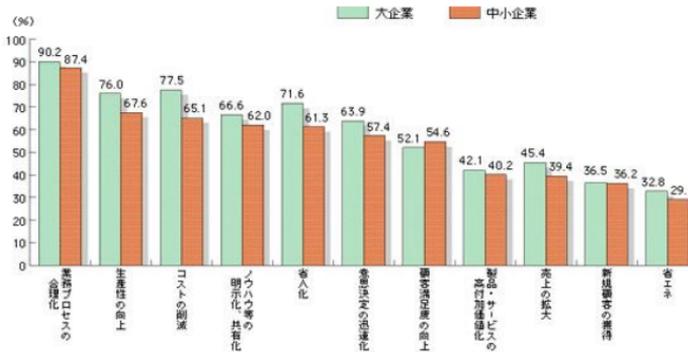
【高い効果】

- ・業務プロセスの合理化
- ・コストの削減

【低い効果】

- ・高付加価値化
- ・売上の拡大
- ・新規顧客の獲得

売上の拡大が低い効果になっているのは残念ですが、製造業等を想定すれば業務プロセスの合理化は相当に大きな経営改善効果を生むものです。



▲業務プロセスの合理化効果が大きい中小企業のIT活用効果

中小企業経営者の皆様、マーケティング面のみならず、内部効率化面にも目を向けていますか？ITで効率を上げて利益を出していきましょう。御社ではIT活用で何ができますか？

では、羽田から飛行機で石川県へ行ってきます！

おすすめ関連記事

中小企業診断士竹内幸次の「内部効率」をテーマにしたブログ一覧

2008年12月3日（水） 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

中小企業経営情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・12・03 (水)

本日TBS出演で資金調達のテクニックを解説

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日も昨日に引き続いて石川県商工会連合会主催の経営指導員研修会で講演「経営指導員(企業支援者)として必要なITの知識」をします。

今日は私のTBSラジオ出演のお知らせです。

本日2008年12月3日(水) 14時25分ごろ

TBSラジオ(95.4kHz) ストリーム内の「いきいき企業応援隊」

テーマ「資金調達のテクニック」

師走になり、中小企業でも忙しい毎日です。実はこの「忙しい」の意味が、大企業と中小企業では少しニュアンスが異なります。

大企業…事業計画を達成させるために生産や販売活動が忙しい
中小企業…仕入先への支払や、販売代金の回収、従業員へのボーナス資金集めが忙しい

最近では売ったけど、相手が倒産してしまって、販売代金が回収できないことも少なくないので中小企業経営者は資金の動き

がとても心配ですよ。

今日のラジオ放送では、どのようにすれば中小企業が資金を調達することができるのかを説明します。時間が許す中小企業経営者の方はぜひお聴きください！

ラジオ番組提供のご案内

TBSラジオ あんしん財団提供



TBSラジオにて、「あんしん財団 いきいき企業応援隊」という番組を提供しています。

「ニッポンをもっと元気に！もっと明るく！」をテーマに中小企業の皆さんを強力にサポートする番組です。

中小企業診断士による経営に関する情報から、モノのスペシャリスト“モノマイスター”による中小企業の作り出す素敵なモノのレポート、元気で特色ある中小企業の紹介まで！たくさん聞くだけで役立つ情報を小西克哉さん、松本ともこさんを聞き手に楽しくお伝えします。リスナーからの仕事にまつわる相談にも、その道の専門家が分かりやすくお答えしますよ！！

パーソナリティ：小西 克哉 プロフィール

ナビゲータ：松本 ともこ プロフィール

番組内容

■ 第1、5週
「企業いきいき経営学」

中小企業の経営全般に関わる情報をお伝えします。

コメンテーター：中小企業診断士 竹内幸次

▲国際ジャーナリストの小西克哉さんと松本ともこさんとのトークです

おすすめ関連記事

中小企業診断士竹内幸次の「資金」をテーマにしたブログ一覧

2008年12月3日（水） 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

中小企業経営情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264

487
BLOG
SCOUTER



2008・12・04 (木)

3M マイクロプロフェッショナルプロジェクター MPro110の使用感想

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は快晴です！今日は川崎の中小サービス業のコンサルティング、午後も川崎市で起業予定者へのコンサルティング、夜は東京赤坂でホームページリニューアルのコンサルティングをします。

今日は手の乗るほど小さい3Mのマイクロプロフェッショナルプロジェクター MPro110 の使用感想です。アマゾンで53,800円で買いました。

箱を開けての感想は、小さい！ということ。ケイタイほどの大きさと重さです。早速ThinkPadにつなげてみました。通常のXGA 1,024×768の外部ディスプレイとして認識してくれます。

4人ほどの会議でホワイトボードや白壁に照射して、照射された画面の横幅が50センチほどなら、ワードで入力する40ポイントほどの大きな文字はよく見える、という感じです。

自信をもって中小企業に推薦できるか、と自問すると、残念ながらノー。大きな期待をすると、ガッカリ…ということになると思います。ノートパソコンの画面をクルッと回して相手に見

せれば、そのほうがいいかもしれません。

夜間の使用なら、いい道具になることでしょう。

プロジェクターの商品価値は明るいこと。でもここまでコンパクトサイズにした3Mの思い切った商品戦略は凄いと思います。

【良い点】

- ・小さい、軽い（160グラム）

【悪い点】

- ・光が弱い
- ・AC電源で使用しながらの電池充電ができない
- ・本体とPCをつなぐコードが、本体の小ささからすると、太い



▲3Mの手に乗るプロジェクター。ケータイとほぼ同じサイズ



▲手に持つと本当に小さい



▲肝心な明るさは、決して明るくはない。暗くした部屋での使用がオススメ

3 M | マイクロ プロフェッショナル プロジェクター
http://www.mmm.co.jp/vsd/micro_projector/index.html

おすすめ関連記事

中小企業診断士竹内幸次の「プロジェクター」をテーマにした
ブローグー覧

2008年12月31日（水） 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業
応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営
士 1級販売士 イベント業務管理者

中小企業経営情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・12・05 (金)

男前豆腐がパンになった！

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜の中小製造業のホームページコンサルティング、午後は東京羽村の小売店のブログコンサルティングをします。

今日は新製品「男前豆腐クリームパン」の紹介です。個性的なネーミングで有名になった男前豆腐ですが、その男前豆腐をパンの生地になを練りこみ、さらに中のクリームにも「男前豆腐」を使用したクリームパンです。

食べてみると、豆腐の味が少しします。甘すぎず、美味しいです。

- ・話題を作り出す経営をする
- ・他業種の成功事例を自社に取り込む発想を持つ
- ・癒し、甘い、優しい、とは対極の男、武骨、荒削りにも商機あり

中小企業経営者の皆様、御社は新発想で経営をしていますか？



▲男前豆腐とコラボレーションしたパスコのパン

男前豆腐店クリームパン（パスコ）

http://www.pasconet.co.jp/system/bread/index.cgi?action=bread_view&key=1223464819

おすすめ関連記事

中小企業診断士竹内幸次の「発想」をテーマにしたブログ一覧

2008年12月31日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

中小企業経営情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・12・06（土）

この時期、顧客管理の重要性を再認識

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は晴天です。今日は神奈川県商工会連合会主催のかながわ創業塾ステップアップコース／インターネットを活用した創業～ネットショップ（B to B／B to C）開設、WEB関連ビジネスの創業のA to Z～で講演「CRM（顧客管理）でリピート需要を逃さない！」をします。午後は受講者のビジネスプランへの助言をします。

神奈川県商工会連合会 / 平成 20 年度「かながわ創業塾」ステップアップコース
「インターネットを活用した創業」～ネットショップ (EtoB / EtoC) 開設、WEB関連ビジネスの創業のAtoZ～

CRM(顧客管理)で リピート需要を逃さない!



2008 年 12 月 6 日(土) 9 時 30 分～12 時 30 分(3 時間)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp

ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300082/>

1. 日本経営が得意であった CRM で環境変化に強くなる	1
2. CRM の目的を整理する	1
(1)「フロント・ワン・マーケティング」を実践するために顧客関係管理を行う.....	1
(2)マーケティングコスト(売るための費用)の有効活用のために顧客関係管理を行う.....	2
(3)「アフターマーケティング」を的確に行うために顧客関係管理を行う.....	2
3. SEO と CRM (Customer Relationship Management = 顧客管理)	3
4. 管理する顧客情報の階層へまずは顧客の基本情報の整備からへ	4
5. アロマ、ハーブ等ネットショップの顧客管理の例示	5
(1)経営環境と戦略例	5
(2)「お客様情報登録フォーム」(情報入力画面)の例	5
(3)経営戦略を実行するための顧客管理フィールドの例	6
6. 顧客対応の基本パターン	7
7. クレーム管理、クレーム対応の考え方、取組み方	7
(1)クレームは真の顧客ニーズ情報	7
(2)クレーム情報を入力する場所	8
8. 顧客情報を活かした販売促進の例	9

▲横浜関内でCRM (顧客管理) の講演をします

今日は本日の講演に関連して、顧客管理の重要性に関してです。

倒産する中小企業がある一方で、比較的安定した売上を得る中小企業があります。または、材料費の高騰を自社の売価に転嫁しても顧客からの注文が途絶えない中小企業があります。

このような環境変化に強い中小企業はどのような考えで経営をしているのでしょうか？それは徹底した顧客本位の経営です。具体的にはCRM（Customer Relationship Management＝顧客管理）を導入しているのです。

CRMは90年代前半に米国で使われ始めた表現です。それまでの「商品・サービス」を中心にしたマーケティング戦略ではなく、「顧客との良好な関係を築くこと」に着目したマーケティング戦略です。

CRMを行うと、CS（Customer Satisfaction＝顧客満足）が向上することが多いため、ライバル企業の低価格見積もりを受けても、少しぐらいの売価アップの交渉をしても、顧客が離れることが少ないのですね。

中小企業経営者の皆様、御社は顧客管理を重視していますか？今の時期、有効な経営手法です。

おすすめ関連記事

中小企業診断士竹内幸次の「顧客管理」をテーマにしたブログ一覧

2008年12月31日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営

士 1 級販売士 イベント業務管理者

中小企業経営情報満載のspram公式WEB： <http://www.spram.co.jp>



e-mail

spramのプロモーションムービー： <http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ： THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264





2008・12・07（日）

中小企業のビジネスブログの基本

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は京都府の福知山市商工会で講演「ブログを活用した商売繁盛戦略」をします。

福知山市商工会三和支所

ブログを活用した商売繁盛戦略

1日10分、簡単ブログで自社の魅力をアピールしよう！



2008年12月7日(日) 13時30分～16時30分(3時間)

経営コンサルタント 竹内幸次 株式会社spram代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/230062/>

1. 日本のインターネット市場特性を知ろう.....	1
(1) インターネット利用者は急増.....	1
(2) ビジコンからの利用者は健在.....	1
(3) QR(Quick Response/2次元)コードをHPやブログに載せる.....	1
(4) ブロードバンドの普及と動画配信.....	2
① YouTubeに自社に関する動画を公開する.....	2
② 公開動画を自分のブログに貼ってブログ自体の魅力をアップさせる.....	2
(5) 年代別インターネット利用率の推移.....	3
(6) 電子商取引.....	3
(7) Google ストリートビュー.....	3
(8) Googleの無料Webアプリケーション.....	4
2. 中小企業のホームページ導入状況と導入済企業の評価.....	5
3. 従来のホームページとブログの比較.....	6
4. 従来のホームページの更新は少々面倒.....	6
5. ブログの更新はとても簡単！.....	7
6. ブログを経営にどう使うか.....	7
7. ビジネスブログを作ろう.....	8
8. ビジネスブログ運営の全体像.....	9
9. 記事投稿～ブログ執筆チェックリスト.....	10
10. コメントとトラックバックを理解する.....	10
11. RSSリーダーをダウンロードする.....	11
12. RSSリーダーによる情報クリッピング.....	11
13. 経営上で収集することが有効な情報を整理しよう.....	11
14. YahooとGoogleのブログ検索を活用しよう.....	12
15. 地元地域に関連するブログを集約して発信する.....	12
16. 顧客を呼び込むホームページの作り方.....	13
17. 自分でできる最新SEO(検索エンジン最適化)ノウハウ.....	14
(1) SEOはYahoo等での検索結果順位をあげること.....	14
(2) 中小企業のSEOの手順.....	15
18. 売れるネットショップの作り方.....	18

▲京都福知山でブログ講演をします

今日の講演に関連して、ビジネスブログの基本に関してです。

一般的な日記ブログは1,690万ブログもあります。1ヶ月に1回以上更新されているアクティブブログはそのうち約300万。意外と少ないですね。

ビジネスブログは日記ブログの一部ですが、特徴は以下です。

【ビジネスブログとは】

- ・実名か実社名・実店名が公表されて運用されていること
- ・経営目的が明確になって運用されていること

この2つを満たさないとビジネスブログではない、でしょう。私は実名・実社名が書かれているブログの情報を信用するようにしています。

中小企業経営者の皆様、御社のブログは「ビジネスブログ」になってますか？

おすすめ関連記事

中小企業診断士竹内幸次の「ビジネスブログ」をテーマにした
ブロッガー一覧

2008年12月31日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業
応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営
士 1級販売士 イベント業務管理者

中小企業経営情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・12・08（月）

新幹線のコンセント。移動時間は準備時間へ

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は夜明け前です。今日は石川県商工会連合会主催の経営指導員研修会で講演「経営指導員(企業支援者)として必要なITの知識」をします。

石川県商工会連合会／経営指導員研修会

経営指導員(企業支援者)として必要なITの知識

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社spram代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp/ <http://blog.goo.ne.jp/2300062/> takeuchi@spram.co.jp



1. 中小企業の経営特質とIT活用策	1
2. 日本のインターネット市場特性を知らず	2
3. 経営に役立つ情報をネットから探すノウハウ	6
4. パソコン情報整理のノウハウ～効果的なファイル名をつける～	8
5. 中小企業のホームページ購入状況と購入後企業の評価	10
6. インターネットを使って積極的に情報発信をしよう	11
7. WEB系便利サービス	13
8. Googleの無料Webアプリケーション	14
9. IP通信/スカイによる特定先との連絡	16
10. Googleに對抗?マイクソフトの無料ツール	16
11. 売上を伸ばすネットショップの分析からWebマーケティングのコツを知る	17
12. 売れるWebショップ構築のポイント	17
13. ホームページ開設に必要な通信回線、プロバイダ、レンタルサーバー等	21
14. 自分で作りますか、外注先に頼みますか	22
15. 単独ショップにしますか、モール(電子商店街)に出店しますか	23
16. Webサイトを作るためのマーケティングコンセプト(Webデザイン)	24
17. 経営効果を生むホームページへのリニューアル	26
18. トップページにもとめられる要件	27
19. ネットショップの成功を左右する要因/成功事例	29
20. 失敗するホームページ活用	30
21. アジカメ写真を使いこなす～Webデザインを引き締めるのが写真～	30
22. 訴求力ある写真を撮るテクニック	33
23. 訴求力ある文章づくりのテクニック	33
24. 検索エンジンへの登録と巡回依頼～サイトへの集客がなければ始まらない～	34
25. 検索エンジンへの登録と巡回依頼～ネットへの集客がなければ始まらない～	35
26. 中小企業に効果的なSEO(Search Engine Optimization=検索エンジン最適化)	37
27. アクセス解析	43
28. ブログの積極活用	44
29. 効果を生み出すブログ運用の秘訣	45
30. ビジネスブログ執筆のコツ	46
31. ビジネスブログをはじめよう	47
32. コメントとトラックバックを駆使する	49
33. 管理する顧客情報の階層～まずは顧客の基本情報の整理から～	50
34. アロマ、ハーブ等ネットショップの顧客管理の例示	50
35. 顧客対応の基本ポリシー	52
36. クレーム管理、クレーム対応の考え方、取組み方	53
37. 顧客情報を活かした販売促進の例	54

▲石川県で経営指導員向けにITやWeb活用の講演をします

今日は新幹線内で使えるコンセントに関してです。

少し前にもブログ記事にしましたが、その後、私も認識したのですが、N700型の新幹線であれば全席に自由に使えるコンセントがあるのですね。嬉しい限りです。

次は新幹線内での無料の高速ブロードバンド接続、ですね。海外も含めて、ホテルでの無料ブロードバンド接続は一般化しましたから。次は飛行機と新幹線、そして地下鉄です。

中小企業経営者の皆様、新幹線内にコンセントあるほどに新幹線内はビジネスの場なのですね。ビールとおつまみでリラックスするのもいいですが、“次のこと”の大切な準備時間に移動時間を充ててみませんか？



▲ N700 型のぞみの新幹線内で。すべての座席にコンセントが設置されています

では、羽田から石川県に行ってきます！

おすすめ関連記事

中小企業診断士竹内幸次の「新幹線」をテーマにしたブロッガー

覧

2008年12月31日（水） 14:25 TBSラジオ「いきいき企業
応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営
士 1級販売士 イベント業務管理者

中小企業経営情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・12・09（火）

バッグを椅子に置く女性、床に置く男性

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日も昨日に引き続いて石川県商工会連合会主催の経営指導員研修会で講演「経営指導員(企業支援者)として必要なITの知識」をします。

石川県商工会連合会／経営指導員研修会

経営指導員(企業支援者)として必要なITの知識

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社ス Pram 代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp/ <http://blog.goo.ne.jp/2300062/> takeuchi@spram.co.jp



1. 中小企業の経営特質とIT活用策	1
2. 日本のインターネット市場特性を知ろう	2
3. 経営に役立つ情報をネットから探すノウハウ	6
4. パソコン情報整理のノウハウ～効果的なファイル名をつける～	8
5. 中小企業のホームページ購入状況と導入後企業の評価	10
6. インターネットを使って積極的に情報発信をしよう	11
7. WEB系便利サービス	13
8. Googleの無料Webアプリケーション	14
9. IP通信/スコープによる特定先との連絡	16
10. Googleに對抗?マイクロソフトの無料ツール	16
11. 売上を伸ばすネットショップの分析からWebマーケティングのコツを知る	17
12. 売れるWebショップ構築のポイント	17
13. ホームページ開設に必要な通信回線、プロバイダ、レンタルサーバー等	21
14. 自分で作りますか、外注先に頼みますか	22
15. 単純ショップにしますか、モール(電子商店街)に出店しますか	23
16. Webサイトを作るためのマーケティングコンセプトづくり～Webデザイン～	24
17. 経営効果を生むホームページへのリニューアル	26
18. トップページにもとめられる要件	27
19. ネットショップの成功を左右する要因/成功事例	29
20. 失敗するホームページ活用	30
21. アジカメ写真を使いこなす～Webデザインを引き締めるのが写真～	30
22. 訴求力ある写真を撮るテクニック	33
23. 訴求力ある文章づくりのテクニック	33
24. 検索エンジンへの登録と巡回依頼～サイトへの集客がなければ始まらない～	34
25. 検索エンジンへの登録と巡回依頼～ネットへの集客がなければ始まらない～	35
26. 中小企業に効果的なSEO(Search Engine Optimization=検索エンジン最適化)	37
27. アクセス解析	43
28. ブログの積極活用	44
29. 効果を生み出すブログ運用の秘訣	45
30. ビジネスブログ執筆のコツ	66
31. ビジネスブログをはじめよう	47
32. コメントとトラックバックを駆使する	49
33. 管理する顧客情報の階層～まずは顧客の基本情報の整理から～	50
34. アロマ、ハーブ等ネットショップの顧客管理の例示	50
35. 顧客対応の基本ポリシー	52
36. クレーム管理、クレーム対応の考え方、取組み方	53
37. 顧客情報を活かした販促促進の例	54

▲石川県で経営指導員向けにITやWeb活用の講演をします

今日は消費者心理に関してです。私は時間調整を兼ねてカフェで仕事をする事も多いのですが、以前から気になっていることがあります。それは、

バッグや荷物を

- 女性は隣の椅子に置くことが多い
- 男性は床に置くことが多い

ということ。とくにカウンター席での違いがあるようです。

女性にとってバッグは自分を演出する装いそのもの。男性にとっては仕事の道具、持ち物。この違いが椅子に置くか、床に置くか、の違いなのでしょうね。

いつもと違うカフェで仕事をすると、新しい消費者心理の情報が入ってきますね。楽しいです。

中小企業経営者の皆様、たまにはいつもと異なる場所や店で時間を過ごしてみませんか？タウンウォッチングも最高ですよ！

おすすめ関連記事

中小企業診断士竹内幸次の「タウンウォッチング」をテーマにしたブロッグ一覧

2008年12月31日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

中小企業経営情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・12・10（水）

身近に増える中小企業の倒産。回避法は？

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜の中小製造業のコンサルティング、午後は横浜のサービス業のコンサルティング、夜は東京の企業のSEOコンサルティングをします。

今日は倒産についてです。ユニクロは好業績らしい。でも、やはり今回の世界同時不況の影響は大きいようです。私も身近には中小企業の倒産が増えています。

- ・経営革新計画の承認を受けて新商品を作り、東急ハンズにも販路を開拓したクリーニング店が倒産した
- ・経営革新塾に参加して前向きに経営していたメーカーが倒産した（連鎖倒産）
- ・横浜でも活動していた一部上場不動産会社が倒産した

原油高の影響を受けたクリーニング業と、建設不動産不振による建築関係の倒産です。とくにこのクリーニング店は3年間ほどコンサルしてきた企業でもあり、私も大きなショックでした。

このような時期は本業に焦点を絞り、大きな額の突発的な受注は我慢して受けず、コツコツと安定的に進んでいくのが得策

です。

不況期には健全な本業意識を持つ企業がシェアを高めるというチャンスも潜んでいるものです。

おすすめ関連記事

中小企業診断士竹内幸次の「倒産」をテーマにしたブロッグ一覧

2008年12月31日（水）14:25 TBS ラジオ「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

中小企業経営情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際は
ご一報ください

00750264



2008・12・11 (木)

感染管理商品で空間のウイルスを除去する

SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は快晴です！今日は横浜の中小企業のホームページコンサルティング、夜は横浜の中小サービス業のネット販売コンサルティングをします。

今日はウイルス撃退商品の紹介です。

新型インフルエンザへの対策を政府も民間企業も進めていますね。私も食糧2週間分は備蓄しています。

また、仮に東京や神奈川県で1人でも感染者が出た場合には、おそらく公的機関が主催する講演会やセミナーは開催中止になると思いますので、自宅にこもってメールコンサルを続けようと思います。

最近、「クレベリンゲル」という感染管理商品を買いました。事務所等に置くとその空間のウイルスを除去してくれます。大幸薬品株式会社の商品ですが、専門家の皆様へというページを見ると、学会等で公式発表された効果が読み取れます。

中小企業経営者の皆様、御社は本気で新型インフルエンザへの対策を考えていますか？感染者が出た場合でも、業務を通常に

行うのですか？「当県内で感染者が出た場合には休業とする」等の姿勢を公表していますか？



▲事務所や部屋に置くことでウイルスを除去する感染管理商品です

クレベリンゲル 製品情報 | ウイルス・菌に感染管理商品シリーズ | 大幸薬品株式会社

http://www.seirogan.co.jp/products/eisei/cleverin_gel.html#usage

おすすめ関連記事

中小企業診断士竹内幸次の「ウイルス」をテーマにしたブログ一覧

2008年12月31日（水） 14:25 TBS ラジオ「いきいき企業

応援隊」に竹内幸次が出演します！

<http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html>

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士 経営士 1級販売士 イベント業務管理者

中小企業経営情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

スプラムのプロモーションムービー：<http://www.spram.co.jp/company/company.html>

竹内幸次撮影風景写真ブログ：THE SCENE

NEW

美しい写真を毎日更新！

Copyright: 2008 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません



当ブログは著作物です。文章・画像・内容の引用や転載の際はご一報ください

00750264





1冊で印刷できる最大ページ数を超えました。

ブログデータを
再編集した上で、再度お申し込みください。