

どのような環境においても 「販売を増やす活動」プロジェクト

◆販売の伸び悩み、アフターコロナ対応でお困りでは？

Web活用の販売
を増やすやり方が
分からない。

B to C分野に
参入を考えており
方法を知りたい。

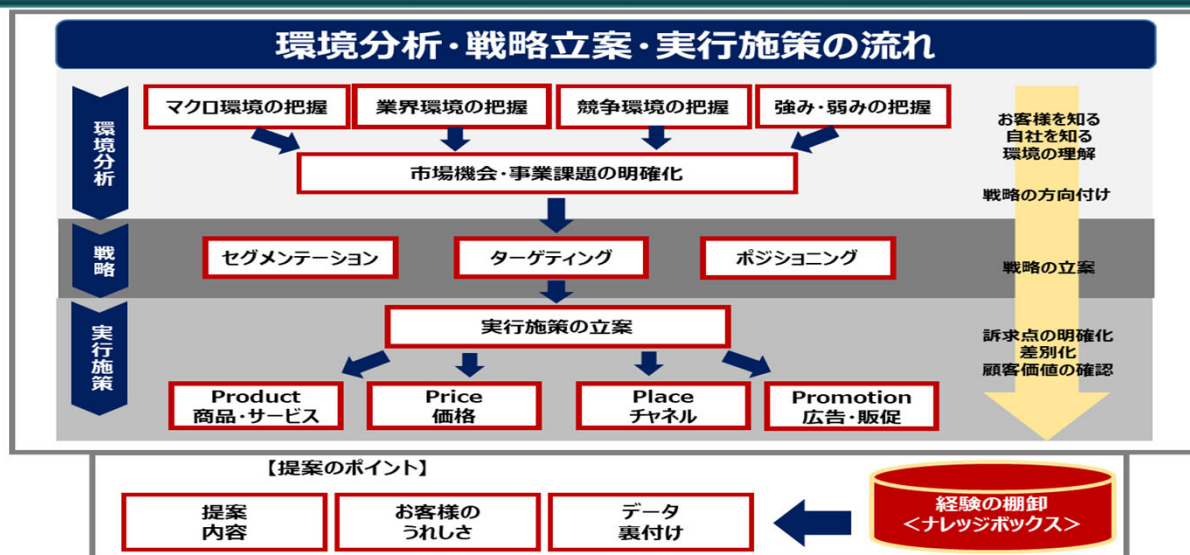
毎年やっている
イベント効果が
落ちてきている。

過去のデータ、
社外データを活用
した効率の良い
施策を考えたい。

基本的な
プロモーション方法
を知りたい。

解決する方法があります。

◆まずは「販売戦略」を考えてみよう！



【コンサルのねらい/特徴】

- ◆長年営業に関わって来た講師が、販売戦略を基本から分かりやすく説明し、実際に立案までプロジェクトとして一緒に活動する。
- ◆最適なプロモーション方法を習得させ、実際にそれらを活用して結果が出るまでアドバイスを続けます。
- ◆過去の経験を活用した「経験の棚卸」という弊社独自の手法で、自社の中に埋もれているノウハウ等を活用して、販売増に活用する。

担当分野：販売を増やす分野（営業、マーケティング、インサイドセールス）

<経歴>

- ・1981年4月 パナソニック社に入社 自動車部品部門に配属
- ・2018年10月 38年間一貫して営業部門を担当
- ・2018年11月 ドイツの自動車部品調査会社に入社
- ・2019年8月 東京ナレッジプランのメンバーとなる
- ・2021年1月 ドイツの自動車部品調査会社を退社

<主な講師履歴>

- ◆ポリテクセンター生産性向上支援訓練講師対応 6件実施
- ◆倉庫・卸売業への社員教育コンサルを12回実施

講師紹介



内藤淳二

コンサル対象：営業・マーケティング

コンサルテーマ

「販売を増やす活動」プロジェクト

【課題】

- ・販売が増えない
- ・B2C分野に参入を考えている
- ・販売戦略を策定したい
- ・データを活用した活動をしたい

【課題解決・目標達成】

- ＜販売を増やす活動＞
- ・B2B、B2C分野において、戦略立案を通して販売増を実現する
 - ・いろいろな販売施策方法を習得して、販売策を実施できる

◆いろいろな販売を増やす方法

企業・団体



顧客体験の向上による
ブランド構築



個と個のつながり
コミュニケーション

消費者



ソーシャルメディア 共感マーケティング カスタマージャーニー ロイヤルカスタマー 広報プロモーション

公式アカウント
の運用から
ソーシャルECや
LIVE配信の実施

アンバサダーに
よる口コミや
クラウドファン
ディング取り組み

ペルソナの設定
と消費行動
(AISAS)の
変化を認識する

サブスクリプ
ションやCRMの
導入で顧客を
熱烈的ファンへ

AIによるWEB
広告の自動最適と
インフルエンサー
の活用

【ステップ／スケジュール例】

項	ステップ	主な内容	N-3月	N-2月	N-1月	N月	備考
1	ステップ1 環境の把握から販売 戦略を立案する	1. キックオフ会 コンサルの目的・目標値・施策の概要説明 2. 戦略立案の説明 3. 販売戦略の立案（ターゲットの決定） 販売戦略である4P手法を活用して立案する	○				
2	ステップ2 販売戦略の実践	1. 4Pの詳細を決定する 2. 「お客様のうれしさ」を明確にする 3. 「経験の棚卸」からの学びを戦略に注入する		○			
3	ステップ3 プロモーション方法の 決定	1. いろいろなプロモーション手法の説明 2. プロモーション手法の決定 3. プロモーション計画の作成			○		
4	ステップ4 プロモーションの実践	1. 活動計画の立案 2. プロモーション活動の実践 3. プロジェクト活動の維持				○	

＜基本料金＞ 料金につきましては、弊社にご相談ください。

【問い合わせ先】

株式会社東京ナレッジプラン

関東地区：営業部 内藤 ☎:080-2091-7839

中部地区：営業部 棚山 ☎:080-9756-6260

関西地区：営業部 吉田 ☎:080-6213-2758

✉:junji_naito@kngplan.com

✉:masato_tochiyama@kngplan.com

✉:kenichi_yoshida@kngplan.com

メンバー紹介（売上増）

講師名：内藤淳二



担当分野：営業・マーケティング、新事業・商品開発
健康経営

経歴

- ・1981年4月 パナソニック社に入社 自動車部品部門に配属
- ・2018年10月 38年間一貫して営業部門を担当
- ・2018年11月 ドイツの自動車部品調査会社に入社
- ・2019年8月 東京ナレッジプランのメンバーとなる
- ・2021年1月 ドイツの自動車部品調査会社を退社

講師履歴

- ・ポリテクセンターに対して6回の講師対応
- ・大手倉庫会社に3回のコンサル対応
- ・酒類卸会社に対して6回の講師対応
- ・パナソニック社において日本経営品質プロジェクトリーダー
- ・北米パナソニック社において新規事業開発リーダー

講師名：田中尋真



田中尋真
担当分野：新事業・商品開発、健康経営、ものづくり
効率化

経歴

- ・1982年4月 本田技術研究所に入社 シャシー設計に配属
- ・1991年4月 商品企画室に異動、新市場、新商品企画担当
- ・1996年4月 モータースポーツ開発室に異動、情報分析担当
- ・2010年4月 企業戦略・組織改革部門に異動
- ・2011年10月モータースポーツ開発室に復帰、対外交渉担当
- ・2017年7月 定年退職後、技術系コンサルティング会社起業
- ・2017年9月 東京ナレッジプランのメンバーとなる

講師履歴

- ・ポリテクセンターに対して2回の講師を担当
- ・酒類卸会社に対して6回の講師を担当
- ・大阪大学工学部機械工学科において、特別講義を担当

講師名：二宮章浩



担当分野：ロジスティクス、事業企画、製品企画
健康経営、環境

経歴

- ・1997年04月 日本HP社に入社 電子計測器製造部門に配属
- ・2003年06月 日本ビジネスクリエイト（コンサル会社）に転職
- ・2019年01月 日本ビジネスクリエイト退職
- ・2019年02月 長岡技術科学大学 客員教授
（産学連携コーディネーター）に就任
- ・2020年07月 東京ナレッジプランのメンバーとなる

講師履歴

- ・ポリテクセンターに対して3回の講師対応
- ・事業企画・製品企画支援コンサル対応 11社
- ・サプライチェーン改革支援コンサル対応 14社
- ・大手倉庫会社の中堅・部長向けに営業研修（5日）対応
- ・酒類卸会社に対して6回の講師対応

講師名：棚山正人



担当分野：営業・マーケティング、新事業・商品開発

経歴

- ・1989年4月 パナソニック社に入社 自動車部品部門に配属
- ・1989年 9月～2000年9月 本田技研工業 担当
- ・1989年10月～2010年3月 トヨタ自動車担当
- ・2010年 4月～2014年3月 マツダ担当
- ・2014年 4月～2019年2月 トヨタ合弁電池会社担当
- ・2019年 3月～2021年9月 マツダ担当
- 32年間一貫して営業部門で、主に新規ビジネススキーム
新規商材開発を担当。

講師履歴

- ・パナソニック社において
全社自動車新規ビジネスプロジェクト営業リーダー
電池ビジネススキーム構築の営業リーダー

講師名：多田優之



担当分野：インターネット・WEB活用
Eコマース

経歴

- ・1990年4月 上新電機株式会社に入社 京都市山科店に配属
- ・1995年9月 株式会社マルツ電波に入社 開発部に配属
- ・2010年2月 個人にて起業（多田EC支援事務所）
- ・2021年3月 法人化（合同会社多田EC支援事務所）
- ・2022年2月 東京ナレッジプランのメンバーとなる

講師履歴

- ・商工会議所、商工会主催の講演、セミナー 100回以上
- ・中小企業基盤整備機構四国本部チーフアドバイザー 6期
- ・学校法人大和学園、大阪経済大、長野県立大ほか特別講義
- ・京都府商工会連合会、三重県よろず支援拠点ほか臨時職員

講師名：西田茂



担当分野：
企画 営業 マーケティング 新事業 商品開発
音響技術 超音波領域試験 脳機能/免疫活性化

経歴

- 41年間 パナソニック勤務 **15年間米/英/タイ**で 海外勤務
- ・1980年4月 パナソニック入社 松下電子部品 スピーカ 配属
生産技術 工法開発 スピーカ音響技術 車載音響Sys開発
- ・1993年5月 **アメリカ**松下電子部品 技術GM 日系 トヨタ/日産/マツダ
- ・1999年5月 日本 技術課長 日産/ホンダ/マツダ/スバル/ダイハツ/三菱 他
- ・2001年5月 **イギリス**松下電子部品 社長兼技術部長 欧州系メーカ開発
- ・2004年2月 **タイ**松下電子部品 社長 **スピーカー/スイッチ/キャパシタ/フェノ/基板**
- ・2009年9月 **ドイツ** 営業本部 車載企画 **アット/イント/中国** 担当
- ・2011年4月 トヨタ営業所**ドイツ** 分野担当部長トヨタ生産方式対応 BCP/CSR
- ・2012年7月 インフォテインメント事業部 事業企画 **プレミアムサウンド** 開発 イベント支援
- ・2016年5月 継続雇用 事業企画 イベント支援 スマートサウンドシート開発 特許取得
- ・2022年2月 東京ナレッジプランへ

講師履歴 パナソニックにて

- @USA/タイ 現地エンジニア育成スピーカー技術講習会 技術マニュアル英文テキスト作成
- @中国 顧客向け 車載音響設計方法 講習会 英文マニュアル作成
- @日本 スマートサウンドシート開発 バイラル健康シート 脳機能刺激/免疫機能活性化