

# 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  
分からず。

B to C分野に  
参入を考えており  
方法が知りたい。

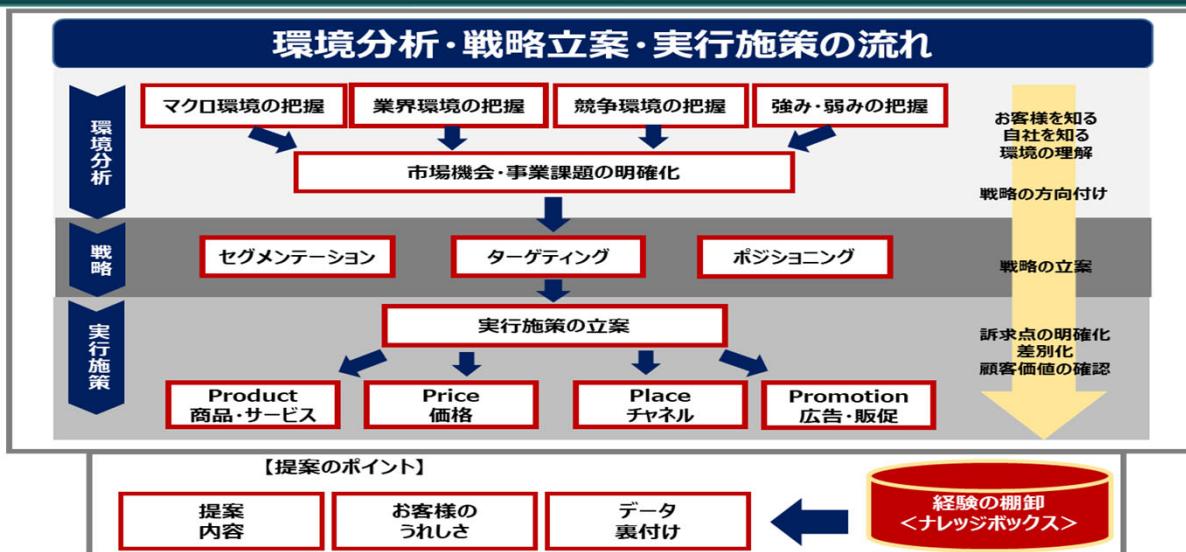
毎年やっている  
イベント効果が  
落ちてきている。

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。

## 解決する方法があるのです。

◆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）

### 講師紹介



内藤淳二

#### ＜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

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



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	ペリ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なファンへ	AIによるWEB広告の自動最適化とインフルエンサーの活用

## 消費者



## 【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. 戰略立案の説明 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				○	

## &lt;基本料金&gt;

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

✉:junji\_naito@kngplan.com

中部地区：営業部 栄山 ☎:080-9756-6260

✉:masato\_tochiyama@kngplan.com

関西地区：営業部 吉田 ☎:080-6213-2758

✉: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



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、对外交渉担当
- ・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：羽山正人



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 超音波領域試聴 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 欧州系メーカー開発
- ・2004年2月 タイ松下電子部品 社長 兼技術部長
- ・2009年9月 デバ 仮社 営業本部 車載企画 アヒアン/インド/中国 担当
- ・2011年4月 トヨタ営業所デバ 仮分野担当部長トヨタ生産方式対応 BCP/CSR
- ・2012年7月 インフィニット事業部 事業企画 プロジェクト開発 ベトナム支援
- ・2016年5月 繙続雇用 事業企画 ベトナム支援 スマートワントシート開発 特許取得
- ・2022年2月 東京ナレッジプラン～

講師履歴 パソコンにて

- ・@USA/タイ 現地エンジニア育成スピーカ技術講習会 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 スマートワントシート開発 ハイレバ 健康シート 脳機能刺激/免疫機能活性