

ビジネスチャンスを広げるPRとは。。 ～ブランディングとPRツールの特徴～

平成30年2月26日



株式会社アネシスコンサルティング
代表取締役 山田 幸次郎

山田 幸次郎

株式会社アネシスコンサルティング代表取締役

業務内容：

企業向け人事コンサルティング、採用、人材育成、福利厚生コンサルティング
ファイナンシャルプランナー（一級ファイナンシャルプランニング技能士、CFP）
学生向け就職面接対策講師、企業向けビジネススキル（ビジネスマナー、ロジカルコミュニケーション、
プレゼンテーション、対人対応コミュニケーション研修、ダイバーシティ推進研修講師等）

経歴：2003年より週末起業として個人事業を開業

（ファイナンシャルプランナーとして講師、セミナー等に従事）

週末起業フォーラム会員として、起業におけるPRを実践

2006年法人成り 株式会社アネシスコンサルティング設立

中小企業の人事コンサルティング、中小企業の魅力ブランディング等従事

2013年度埼玉県教育委員会「企業と高校のキャリア教育架け橋事業」受託会社

2017年度埼玉県労働産業部主催「県内企業魅力発見セミナー」ファシリテーター

所属団体等：さいたま市産業創造財団 人事労務専門家

さいたま商工会議所、浦和法人会、日本FP協会

著書：マイホームで年金を作る（評言社）2級FP技能士試験に出る問題集（技術評論社）

3級FP技能士試験に出る問題集（技術評論社）18歳の進路ガイドブック（自社）等

さいたま市浦和区高砂3-12-24小峰ビル5階 TEL：048-814-1239

URL：<http://www.fpaanesis.co.jp/> Mail:info@fpaanesis.co.jp

ビジネスチャンスを広げるPRとは。。
～ブランディングとPRツールの特徴～

- 1、なぜ、ブランディングが必要なのか？
- 2、PRツールの違いと特徴
- 3、魅力的な伝え方とは

1、なぜ、ブランディングが必要なのか

皆さんの専門性は、どれくらい伝わっていますか？

不動産鑑定士のイメージは？

硬いイメージ。問い合わせしにくい？

どんな専門性？

問い合わせしたいと思わせるイメージとは、
専門性を伝えることが大切。

(ビジネスチャンスの拡大のため)

不動産鑑定士の〇〇→〇〇さんは不動産鑑定士に！
個人としての差別化できる仕組みを作りましょう！

1、なぜ、ブランディングが必要なのか

専門性を活かせる対象を拡げてみませんか？

➡従来のビジネスフィールドから、
新しいビジネスフィールドへ、
ビジネスチャンスを広げましょう

皆さんの専門性を求めている人はもっといます。

皆さんの専門性をもっと発信しましょう！

伝える手段（ツール）を効果的に活用しましょう！

1、なぜ、ブランディングが必要なのか

問い合わせしたい、相談したいと思わせること、

専門性をわかりやすく伝えること。
個人としての信頼度を上げること。

不動産鑑定士の〇〇から

〇〇さんは不動産鑑定士に！

個人としての魅力を伝えること、
ブランディングがビジネスチャンスになります。

1、なぜ、ブランディングが必要なのか

ブランディングの効果とは、

- 1、深い関係構築ができる。
- 2、他の方との差別化ができる。（個人としての魅力）
- 3、ビジネスの持続性がある。
- 4、売込みの抵抗感がない。
- 5、紹介などでビジネス対象を絞れる。

2、PRツールの違いと特徴

効果的な情報伝達

DM、セールスレター、カタログ、ポストカード
ホームページ、専門性がわかるものブログなど
Web広告発信（Face Book広告等）

紹介ネットワーク構築のため、
名刺、個人的な人となりがわかるもので自己紹介
特定の交流会に参加して紹介に繋げる。

2、PRツールの違いと特徴

PRツールでの情報伝達のポイント

相手が期待しそうなことを伝える。

仕事上の実績、理念などを伝える。

今までの経験や専門性が、相手の期待に沿ったものであることを伝える。

わかりやすく伝える。

2、PRツールの違いと特徴

	メリット	デメリット
FAXDM	スピードが速い コストが安い 開封率高い 反応が早い	情報量が限定される クレームが多い よく読まない 送信の手間がある
メール	コスト安い 時間早い、大量送信 ホームページと連携できる	開封率が低い ターゲットが偏る
郵送DM	情報量が多い 視覚でPR 開封してもらう工夫が重要 (透明封筒など)	コストが高い 作成から送付まで時間がかかる 開封率が低くなるものもある。

2、PRツールの違いと特徴

	メリット	デメリット
	無料電話がある。 グループに一斉配信ができる メールアドレス知らなくても可能	ビジネス向きではない。 カジュアルな傾向がある。 なりすましがあがる。
Instagram	写真や動画が配信できる。 多くの人活用 ハッシュタグで情報収集	文章送信に向かない カジュアル 若者向き、
	コメントなど文章を伝える。 時系列に配信 不特定多数に伝える リツイート	多くの人に見られる。 対象を限定するには向かない
	ビジネスページが作れる 相手わかる。友達限定が可能 広告の対象、広告予算を限定できる。 仕事関係で友達ができる。	個人情報伝わる。 なりすましもある。 投稿内容で誤解を感じられる ときもある。

2、PRツールの違いと特徴

- 1、利用目的を明確にすること。
(個人的なものか？仕事上の情報か？対象は？情報収集かなど)
- 2、利用する前に利用規約を読んで確認する。
(読んでなく登録すると承認したことになる)
- 3、書き込んだデータは他社が管理していることを知る。
- 4、自分の発言は誰が見ているか？わからない。

2、PRツールの違いと特徴

名刺はどのようなものが良いか？

1、写真とイラスト（顔がわかるとよい）

2、プロフィールが重要

資格名だけでは、イメージがわからない
業務内容、業績と個人的なものを組み合わせる。
仕事の抱負、キャッチコピー、ライフスタイルなど

出身地、住んでいる場所、
趣味、出身校名、趣味、他、好きなことなど

- ➡話題づくり、親しみやすさ、わかりやすさが大切!
問い合わせしてみたい！など
- ➡その他、多くの資格保有者から選んでもらえる。
記憶に残る。ことが大切！

2、PRツールの違いと特徴

効果的な名刺例

印象に残るロゴ
イラストなど

専門性 信頼性

写真の効果
記憶に残る。

業務内容

出身地など属性



代表取締役
地域密着型ICTコンサルタント

松野 真治

株式会社RIKNETWORKS -リックネットワークス-
本社 〒338-0001埼玉県さいたま市中央区上落合2-3-2
TEL: 048-859-6856 FAX: 048-859-6827
企画制作室 TEL: 048-851-5652 FAX: 048-851-5653
E-Mail: matsuno@riknetworks.co.jp Facebook: <https://www.facebook.com/smatsumo>



連絡先
フォントのサイズ



- サービス内容
- | | |
|------------------|------------|
| ICTコンサルティング業務 | キャラクター支援 |
| ネットワーク構築、サーバー設置 | 似顔絵制作 |
| オフィスセキュリティ強化対策 | 企業マンガ制作 |
| Webプログラム・システム開発 | イラスト制作 |
| Webサイト・ブログ制作 | |
| ポータルサイト・SNS構築業務 | 商品企画・開発・販売 |
| ホームページ診断、SEO、SEM | 酒販卸 |
| ショッピングサイトの企画・制作 | ネット酒販業務 |
| 各種代理店業務 | |
| 人材支援業務 | |

- 加盟団体
- 埼玉中小企業家同友会
 - さいたま商工会議所 登録番号: 64128
 - 公益社団法人 浦和法人会
 - 公益社団法人さいたま観光国際協会

- 行政
- さいたま市CSRチャレンジ認証企業 第一号

- ネットショップ
- 『夢萌商店』運営
- ネットラジオ
- 夢萌ラヂオ王国 運営

オリジナルグッズ
小ロットから生産可能!!

松野 真治 Shinji Matsuno
1970年 埼玉県生まれ
2006年(株)RIKNETWORKS 代表取締役 就任

オムニチャンネル戦略で販促・集客支援いたします。

※オムニチャンネルとは
店舗やイベント、ネットやモバイルなどの
チャンネルを問わず、あらゆる場所で顧客
と接点をもととする考え方やその戦略

所属団体、公的な実績など

2、PRツールの違いと特徴

信頼度が上がるコラムからの書籍発行など

- 1、ターゲットに対して、知りたい内容は何か？を確認する。
- 2、自分のアイデア、考えを売り込む 出版社を選ぶこと。
- 3、コラムやブログを保存し、書籍などの発行へ
- 4、担当の編集者との関係が重要。
- 5、信頼度を上げる宣伝ツールとしての効果は高い！

2、PRツールの違いと特徴

ホームページのポイント

- 1、写真の印象は。。（宣材写真、講演の写真など）
- 2、仕事で大切にしている理念がある。
- 3、業務内容や実績がわかりやすい。
- 4、ブログ、FaceBookなどと連携している。
- 5、定期的に情報発信がある。
- 6、問い合わせフォームがある。
- 7、検索エンジン対策がある。

個人としてのホームページ



不動産鑑定士・大島久也

プロフィール

本職は不動産鑑定士として、不動産の価値を客観的に評価し、公正な取引を促進することを目指しています。また、不動産に関する法律や税金の知識を活かし、お客様の利益を守るためのアドバイスを提供いたします。

経歴

- 1985年 不動産鑑定士試験合格
- 1986年 不動産鑑定士事務所に入社
- 1995年 独立して個人事務所を設立
- 2000年 不動産鑑定士会に加入
- 2005年 不動産鑑定士会理事に就任
- 2010年 不動産鑑定士会副会長に就任
- 2015年 不動産鑑定士会会長に就任

- 01 経歴
- 02 経歴
- 03 経歴
- 04 経歴
- 05 経歴
- 06 経歴

お問い合わせ

お問い合わせ

お名前

お電話番号

お問い合わせ内容

お問い合わせ

不動産鑑定士

大島久也

〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1

TEL: 03-XXXX-XXXX

FAX: 03-XXXX-XXXX



不動産鑑定士・集合勇次

プロフィール

本職は不動産鑑定士として、不動産の価値を客観的に評価し、公正な取引を促進することを目指しています。また、不動産に関する法律や税金の知識を活かし、お客様の利益を守るためのアドバイスを提供いたします。

経歴

- 1985年 不動産鑑定士試験合格
- 1986年 不動産鑑定士事務所に入社
- 1995年 独立して個人事務所を設立
- 2000年 不動産鑑定士会に加入
- 2005年 不動産鑑定士会理事に就任
- 2010年 不動産鑑定士会副会長に就任
- 2015年 不動産鑑定士会会長に就任

- 01 経歴
- 02 経歴
- 03 経歴
- 04 経歴
- 05 経歴
- 06 経歴

お問い合わせ

お問い合わせ

お名前

お電話番号

お問い合わせ内容

お問い合わせ

不動産鑑定士

集合勇次

〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1

TEL: 03-XXXX-XXXX

FAX: 03-XXXX-XXXX



最新AI・デジタル・マーケティング戦略

プロフィール

本職は不動産鑑定士として、不動産の価値を客観的に評価し、公正な取引を促進することを目指しています。また、不動産に関する法律や税金の知識を活かし、お客様の利益を守るためのアドバイスを提供いたします。

経歴

- 1985年 不動産鑑定士試験合格
- 1986年 不動産鑑定士事務所に入社
- 1995年 独立して個人事務所を設立
- 2000年 不動産鑑定士会に加入
- 2005年 不動産鑑定士会理事に就任
- 2010年 不動産鑑定士会副会長に就任
- 2015年 不動産鑑定士会会長に就任

- 01 経歴
- 02 経歴
- 03 経歴
- 04 経歴
- 05 経歴
- 06 経歴

お問い合わせ

お問い合わせ

お名前

お電話番号

お問い合わせ内容

お問い合わせ

不動産鑑定士

集合勇次

〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1

TEL: 03-XXXX-XXXX

FAX: 03-XXXX-XXXX

3、魅力的な伝え方とは

伝える印象が大切！（写真など）

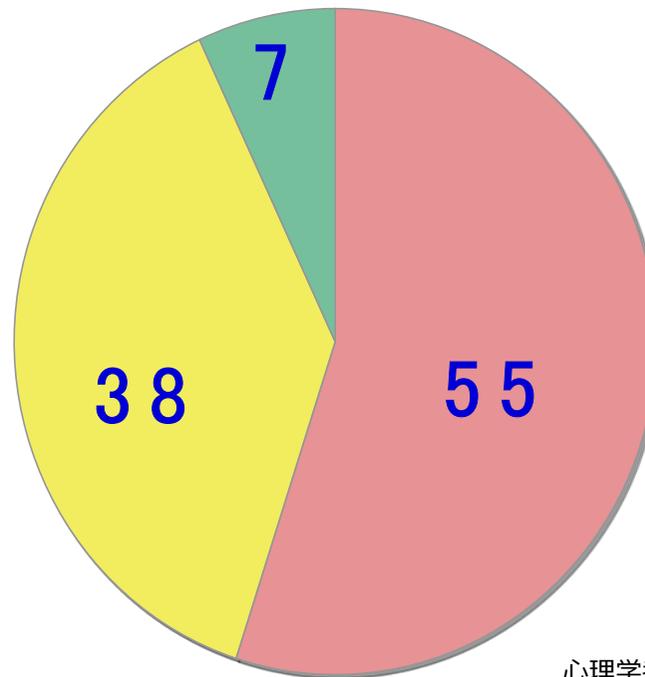
第一印象で記憶に残りやすいこと！

言語情報

: 伝える内容意味等
専門性

聴覚情報

: 声の質・早さ
大きさ・口調



視覚情報

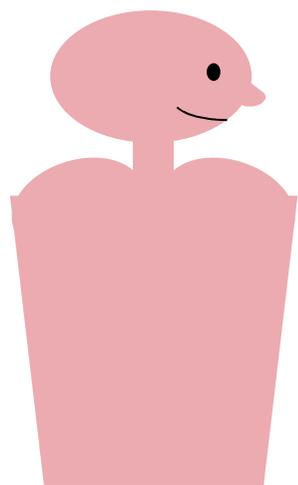
: 見た目(写真)
・表情、姿勢・視線

心理学者：アルバートメラビアン

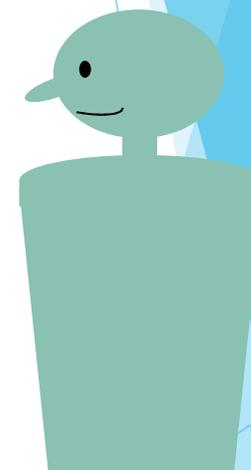
3、魅力的な伝え方とは

伝える印象が大切！（写真など）

人は期待する表情を相手の顔に認めると
コミュニケーションに前向きになる。



顧客



自分

3、魅力的な伝え方とは

宣材写真のメリット

宣材写真スタジオでは、
専門カメラマンによる効果的なポーズ、
印象の良い髪型、写真映りの良いメイクなど（顔の色合いなど）
画像修正もしていただける。

一度、撮影すると、名刺、ホームページなどで活用ができる。



セミナーの最後に。。。

皆さんの専門性をより多くの方に伝えることで、
皆さんのビジネスチャンスが広がります。

皆さんの専門性を求めている人は、もっといるはず

皆さんの専門性を伝えるために、皆さんの個人の
魅力を伝えてください。

ご清聴
ありがとうございました。