



こんな成果事例があります

宿泊業

効果的に新規顧客層を開拓したい！

新規顧客層を獲得したいと考えているが、効果的な対策を知りたい！自社サイトやSNSの集客力を高めたい！

支援内容

事前情報をもとに自社の強みを定め、深掘り。さらにペルソナのニーズやウオッツについてのイメージを具現化し、広告の出し方やネット集客で柱となる複数のメディアの活用について指導。

成果

大きな枠での情報発信の在り方を教えていただき、必要な点はどこかを指導いただいた。当社のペルソナを作り出して発信を徹底していく。地道なやり方だが、それを繰り返し行うということをお願いいただいた。

マリッジ業

自社ブランディングを強化したい！

自社のブランディング強化の為、現状課題の整理と自社の強みを明確化する必要性を感じている。また経営者二名の為、方向性のずれを直したい。

支援内容

自社分析を通し、課題や改善点をまとめ、取り組む方向性を整理。それらを通し、経営者二人が納得する意見をまとめた。また業務の選択と集中による業務負担の軽減を顧客満足度の向上をレクチャー。

成果

来年やりたいことへのターゲットの絞り込みができました！自身の強みと弱みを整理できたため、HPの構成やSNS運用の見直しが必要だと認識できました。

小売業

適切で効果的なウェブマーケティング

集客販売方法の一つとしてSNSを運営しているが、現在の手法に不安がある。適切で効果的なウェブマーケティングを展開したい！

支援内容

ウェブライティングの基礎からSNS運営に関する知識をレクチャー。またカスタマージャーニーの作成や、レクチャーしたことに対する質問に答えることで、経営者層への理解を深め、実践につなげる足掛かりへ。

成果

基本と思われることを確実に対話形式に導いて貰い、大変わかりやすく指導していただきました。ツールと共に大変わかりやすい説明で、商品単位の優位点・特徴を先にキーワードで用意し文章に仕上げるなど実践的でした。

レンタカー業

資金調達など事業計画の作成など不安…

商品を増量したいと考えているが資金調達などに必要な事業計画の作成などに不安がある。また、創業したばかりなので、事業戦略にも不安がある。

支援内容

経営者が知るべき財務会計について、他社と比較しながら説明。新たなシステム導入に際しての補助金等紹介、事業状況を踏まえ、申請できそうな事業・補助金の具体的な説明を行った。さらに改善の余地があったSNSの運営についてもレクチャー。

成果

貸借借票の全体像がつかめた。補助金や助成金を有効活用し商品の向上を増量を目指し、売上げの増加に取り組んでいきます。また、営業にもテクニックがあるとわかり、意識していきたいと思えます。

フォローアップ・状況調査

フォローアップ支援事業

フォローアップ支援では、当初目標の達成、効果の持続性の確保、達成に向けた継続的な取り組みの促進等を目的にして、過去本事業を活用した事業者を対象に、フォローアップ支援事業も行っています！

宿泊業

令和2年度の支援概要：マネージャー職の採用サポート
事業を継承するにふさわしい方について具体的に考え、面接を行うように。

支援後の課題：人材の確保。ペンションも小さく一度に数名採用して見極めるのも難しい。

支援：求める人材や求職者について整理し、1名採用へ

マリッジ業

令和2年度の支援概要：コロナで売上が1/10に。withコロナ期間の見せ方について学び、昨年度はコロナ前と変わらない利用があった。

支援後の課題：天候や海況の影響を受けないコンテンツの確立。売り上げの平準化が課題。

支援：すでに行っている取り組みの掲載方法や平準化に向け冬の集客のメニューのターゲット層や請求方法について提案。

飲食・宿泊業

令和3年度の支援概要：離職防止、従業員の働き方ケア
人事評価制度を導入することができた。

支援後の課題：新規事業（EC販売）を軌道に乗せたいと思っている。

支援：オンライン販売の基礎知識や各通販サイトのメリットデメリット、通販物流の現状分析・今後の展開について助言



状況調査 過年度支援実績者の声

令和2～3年度に実施した専門家派遣において、その後の成果や活動状況等に関する調査を行いました。

Q. 専門家の支援を受けて得た知識やスキルを活かし取り組んでいること

- ・人事評価制度の構築に向けた取り組み（観光施設運営）
- ・写真の編集アプリを使い、SNSへアップする写真を編集し工夫して利用している。（宿泊業）

Q. 専門家による支援終了後の変化や取り組みの成果

- ・運営方針が整理された（飲食業）
- ・タスクの整理による優先順位の明確化や、アイデアの具体的な構想を持つことができた。（インバウンドマーケティング支援）

Q. 専門家派遣の感想（事業者回答）

- ・（これまで）ゆっくりと時間を取って課題を整理する機会があまり作られておらず、専門家の視点から様々な質問を投げかけていただくことで、多くの見えていない部分が見えるようになったと感じています。
- ・固定観念から外れた貴重な意見や対策をその後の取り組みに反映できました。

