

ITS JAPAN INC.



— 事業内容について —

弊社（合同会社 ITSJAPAN）は、個人、法人、団体などが事業を行う上で、マーケティングに関して何らかの問題を抱えているのであれば、解決策をご提案させていただき業績改善のお役に立ちたいと考えております。DRM（ダイレクト・レスポンス・マーケティング）の知識を基本として御社の売上向上に貢献しさらに安定した経営を支援していきます。

せっかくウェブサイトを作ったのに売上が変わらない？

もしや、ウェブサイトの使い方を間違えているのでは？

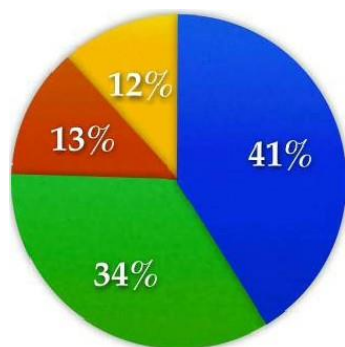


初めまして。「HI-PRO」主宰、合同会社アイティーエスジャパンの須山と申します。私は、インターネットショッピングサイトを運営しています。が、恥ずかしながら商品が売れず一度は諦めようとしていました。しかし、そんな中「マーケティング」を1から勉強し、ウェブサイトで売れるようにするための仕組みを理解しました。そして、驚くべき事実がわかったのです。目からウロコでした。売れる理由もわかりました。そこで、私が学んだことをもとに、売り上げ向上に悩んでいる事業主様にその仕組みをシェアして、売り上げアップのお手伝いをさせていただこうと考えました。今、

あなたの事業において抱える問題点を改善させる何らかのヒントが見つければ売り上げは急速にアップするかもしれません。いつも黒字を計上し、安定した経営を目指すために何らかのヒントを得ていただけたら幸いです。

ウェブサイトが売り上げに貢献していますか？

グラフをご覧ください。私たち（インターネットマーケティングのコンサルタントネットワーク）が狙自に取得した『ウェブサイトは売上に貢献していますか？』という内容のアンケートです。（2009年9月実施 有効回答数 241社）



・全く貢献していない 41% ・ほとんど貢献していない 34% ・貢献している 13% ・たいへん貢献している 12%

なんと 75% もの経営者が「ウェブサイトを作っても儲からない」と感じているという調査結果を私たちは得ました。

この数字に驚き、直接聞き取り調査をしたら、共通する問題はたったひとつだということがわかりました。

それは、『売上につながるウェブサイトの作り方を誰も知らない・・・』ということです。

それは、制作会社のような自称専門家も同様です。なぜなら、制作する人の仕事は、ウェブサイトを「作る」こと。

制作会社であればサイトを作れば会社の売上げが完了するわけですから。直接その事業の売上には責任を持ちません。

そもそも「制作」と「売上アップ」は全く違う技術です。その 2 つを同時に理解しろというのは、正直かなり難しいと考えた方がいいでしょう。

なぜそんな事が言えるのでしょうか？

ウェブサイトの制作などを行っている、世間では「インターネットマーケティング業」と呼ばれる業種でさえ、実態は「マーケティング」とは名ばかりです。

「いかに予算のある会社にインターネット広告を売り込むのか？」「高額なウェブサイト制作を受注するのか？」しか考えていない会社もあるのです。

例えば、インターネットマーケティングの会社にも関わらず、インターネットで集客せずに、電話営業で集客をする会社も存在します。

しかも、そんな会社が業界では相当大手、上場もしているのです。ですから、大半の「インターネットの会社」で同様であることは想像に難くありません。

その結果、せっかく企画に 2～3 ヶ月をかけて、数百万円もの金額をかけて作ったのに、「ウェブサイトがかっこ良くなった」と喜んだのは社長はじめ社員だけ。

という事実なのです。

集客効果はゼロ、なんていうことは珍しくありません。

また、会社案内程度の情報をウェブサイトのテンプレートにあてはめるだけで、100～300万円もの金額を払わせるような会社も存在します。

一括で払えない中小企業には、そのウェブサイトを PC と抱き合わせでリースを組ませるなんていう相当ギリギリの販売方法も実際にあるそうです。

大金を払わせられて、全くお客が集まらない。「あの営業マンは！？」と怒っても後の祭りですね。

ウェブサイトを見るたびに胃がキリキリ…
なんていう最悪の結果が待ち受けているわけです。

インターネットの業界が 100%そんな会社だけだとは言いませんが、相当の会社がそんな状態だということは、紛れもない事実だそうです。

ではどうすればいいのか？

答えは簡単です。

社長自身が「売れるウェブサイト」の仕組みを知っておくことです。もちろん社長自身がサイトを作るわけではありません。

「売れるウェブサイト」とはどんなものなのかを社長が理解し、その通りに制作会社や担当者に作ってもらうということです。

結局のところ、何の事業であれあなたのビジネスについて一番よく知っているのは、あなた自身です。

あなたのビジネスに関する知識を、「売れるウェブサイト」の知識と掛け合わせれば、「売れるウェブサイト」を作る事はそんなに難しくないので。

実は、「売れるウェブサイト」の知識というと難しく聞こえますが、実は知識と言っても単なる「テンプレート」です。

どのような情報を掲載すればいいのか？ページに何を掲載すればいいのか？
などテンプレートにあてはめさえすれば、

売上のあがるページを作る事が可能なのです。

つまり、ある「テンプレート」にあなたのビジネスを当てはめさえすれば、「売れるウェブサイト」は完成します。

このテンプレートを知れば、早い人で 1 日。どれだけ時間がかかる人でも 10 日程度で売れるウェブサイトの「型」が出来てしまいます。

あとは、その通りに制作の会社や担当者にウェブサイトの形式に直してもらえば、完成するということです。

もし「ウェブサイトを作ったが売上が上がらない」「新しい販売チャネルが欲しい」とお考えであれば、きっと素晴らしいと感じていただけると思います。

そして、もし、この「売れるウェブサイト」のテンプレートを知りたいということであれば、「売れるウェブサイト勉強会」をします。

この勉強会はきっと役に立つはずですが、ある程度経費はかかりますが、かけた費用の何倍にもなって返ってくることは間違いないでしょう。

ですが、ここからが本題です。

この勉強会を開催するに当たっては、まずウェブマーケティングの基礎的な知識をお話する必要がある上、販路がウェブサイトに限られてきます。

もちろん、販路拡大を図るため売り上げの向上は期待でき、業績がアップする事には間違いありません。

ただ、マーケティングに悩みを抱える経営者にとって、ウェブサイトのことはまだ考えてないとか、いずれ検討すると言う方も少なくありません。

ので、まずは今抱える問題は何なのか。そして、直面する課題と向き合ってみる機会を作ってみて下さい。たったの 90 分で結構です。

忙しさにかまけて、誰に相談していいかわからず、何をどう解決していいのかわからないで悩んでいるのなら「マーケティング面談室」をご提案します。

これは、1 対 1 の面談です。他人が今抱えるあなたの悩み、課題、問題点を知る事はありません。

今まで仕事一本で頑張ってきた経営者にとっては、他人の力など借りたくないでしょう。経験と実績があるでしょうから。

今まで、弱音は吐かず、不況の時も、従業員が突然辞めた時も、歯を食いしばって立て直し、ここまで成し遂げてきた自負もある事でしょう。

業績は順調で、何の心配もなく、売り上げは右肩のぼりで、さらに成長し続ける事業を展開されている経営者にはエールを送り、更なる発展を祈ります。

しかし、そんな順風満帆な事業もあれば、何らかの問題を抱え、売り上げに悩む経営者も少なくないと思います。口に出さないだけで。

ですので、マーケティングで悩みを抱え、解決の糸口が見つからないで困っている方にはこの「マーケティング面談室」をお勧めします。

また、今よりもっと売り上げを伸ばしたいとお考えの方にも、この「マーケティング面談室」はお力になれると思っています。

あ **あなたがこのマーケティング面談室で得られるもの**

このマーケティング面談室は「こうやれば儲かります」というようなノウハウを自慢する場でも、単に知識を垂れ流す場でもありません。

- ・今、自社の抱えている問題は何か？
- ・自社が抱える課題が売り上げに及ぼす影響は何か？

・ 自社が抱える課題で一番重要な事は何か？

という問いに対する答えと改善策となるヒントが得られます。

つまり、このマーケティング面談室では、今抱えている問題を見つめ直し「課題の発見」をして頂きます。

その課題発見後には、「今、何をすべきか」そして、「次に何をすべきか」をステップバイステップで具体的なアクションプランとしてお伝えします。

提示されたアクションプランを順番にこなしていけば、早い人で1週間以内に、どれだけ遅くても3か月以内に成果が出ます。

そして、何をどのようにやれば最も効果的に売上をアップすることができるのか？そこまでお話しします。

おそらく3か月後には、今抱える問題が改善され売上があがっていることでしょう。きっとあなたのビジネスを大きく変えるヒントになると断言できます。

気になる価格ですが、

その前に改めて理解していただきたいことがあります。

それはビジネスにおいて「高い」「安い」は、金額では決まらない、ということです。本当に重要なのは費用対効果です。

1億円払っても10億円返ってくるなら「安い」ですし、100万円払って10万円しか返ってこなければそれは「高い」です。

要はこのように判断できるかどうかです。

今回のマーケティング面談室は、自社の課題発見に焦点を絞っています。課題発見後は、その課題をどうすれば改善させられるのかということになります。

改善策には、私たちコンサルティングネットワークが共有する情報を基に何度も何度もテストを繰り返し、成果が出たノウハウを公開します。

このテストの過程で使われた費用は、数千万円に及びます。そして、アドバイスを受けていただければ、当然、売上アップが可能です。

ですから、価格を数十万円～数百万円に設定したとしても全く問題ない内容であると自負しています。

が、しかし、アドバイスのみで利益をあげるのが目的ではありません。

私が学んだことやメソッドに触れていただき、実際に売上アップのヒントをつかみ、実際に効果を体感していただきたいのです。

そして、共感していただければ、今後、長期的にお付き合いをいただきたいと考えています。

いわば「ご挨拶」という位置づけです。

とはいえ、すべてを無料にするとか、あまりに安い金額に設定してしまえば、「とりあえず」の冷やかしの方も増えるので、目的は果たせません。

そこで、この「マーケティング面談室」、価格は無料にします。が、問題の発見後アドバイスを受ける方のみ、手付金 1 万円とさせていただきます。

ここまで読んでいただいたあなたであれば、この「マーケティング面談室」＋アドバイスの手付金、価格が非常に安いことはご理解いただけると思います。

保証があります

ここで書いてあることが本当であれば、価格が安いのはわかりますよね。でも、初めてなので、本当かどうか不安と感じられるかもしれません。

そんなあなたのために保証をつけさせていただきます。

保証：問題の解決をしたくなければ手付金 1 万円は要りません。

もし、この「マーケティング面談室」に於いて自社の問題を発見し、その問題を解決して業務改善を図り売り上げを伸ばしたいと全く感じない場合には、

手付金の 1 万円は請求しませんのでご安心ください。

ただし、なぜ問題を見つけておいてそれを解決しないと思ったのかを今後の参考のためにチェックさせていただきますのでアンケートにはご協力下さい。

但し、条件があります。

この「マーケティング面談室」へ参加されるには条件が「5 つ」あります。

1. 1 社につき 1 名、面談時間を 90 分（時間厳守）とします。
2. あらかじめ、今抱える問題点について、箇条書きで結構ですからリストアップして置いて下さい。
3. 売り上げ向上に関する課題について、今までに取り組んできた内容と実績をリストアップして置いて下さい。
4. マーケティング面談室は、問題点の発見だけに焦点を絞ります。
5. 一連の内容は、マーケティングコンサルティングであるということを理解して置いて下さい。

お断りする場合もあります

この「マーケティング面談室」は、今、あなたの事業において抱える問題点を改善させる何らかのヒントを見つけていただくためのものです。

いつも黒字を計上し、安定した経営を目指すために何らかのヒントを得ていただけの方にお伝えを致します。

とりあえず冷やかしの方には、こちらからお断りさせていただきます。

尚、以下に該当する方はご遠慮申し上げます。

- まだビジネスをされていない方（起業準備中の方）
- 聞くだけ聞いてみて実践される気の無い方
- 社会通念上問題のある商品を取り扱っている方

もし、上記に該当せず自社の製品をより多くの方に広める事で社会に貢献したいとお考えの方は下記の要領でお申込み下さい。

PS：同業者の方、ウェブ制作会社の方は歓迎します。ビジネスパートナー、提携など前向きに検討させていただきますのでご連絡下さい。

PPS：手付金以降のコンサルティングについては、事業別に異なりますので別途説明させていただきます。

無料で課題発見ができる「マーケティング面談室」

■ 面談者

合同会社アイティーエスジャパン代表 / HI-PRO マーケティング研究所所長
須山倫史

■ 場所

鳥取県米子市加茂町 2 丁目 212 番地 賀茂神社社務所会議室

■ 時間

①10:30～12:00

②13:30～15:00

③15:30～17:00

（土・日・祝祭日を除く月曜日～金曜日）

■ 申込方法

①電話 0859-21-3808 **必須**：日時・会社名・氏名・電話番号・mail address

②メール info@its-japan.jp **必須**：日時・会社名・氏名・電話番号・mail address

※ご希望の日時を相談してお申込み下さい。尚、日時変更は 3 日前までにお願います。又、約束時間に遅れて到着された場合、その日の面談は行いません。