



問題解決 コンサルティング

問題解決の糸口が見つからない、日々の業務に追われて解決できていないなど、置き去りになった問題の解決をお手伝いします。絡んだトラブルを解きほぐし、必要な人材やツールを手配。解決までの道のりを伴走します。



実例のご紹介

ご相談① 売上拡大のため新しい分野へ挑戦したい

製品開発コンサルタントを派遣し、現状を分析。マーケティング調査を実施し、新分野の方向性を決めていきました。裏付けのある企画をご提案することで、製品力もアップ、製品の強みを的確にPRすることが可能に。また技術のある発注先をご提案し、生産から納品まで責任を持って管理をサポートしました。



ご相談② 顧客先からクレームがあり、こじらせてしまった

弊社コンサルタントが現状をヒアリング、相手の方が考える誠意のある対応とは何かについて分析をおこないました。訪問対応や書面のマナードバイス、社内教育の改訂、トラブル対応時のマニュアルの変更まで見届け、顧客との関係性改善をサポートしました。

ご相談③ 社内教育に問題があるのか、営業担当の専門的知識が乏しい

営業開発コンサルタントが現状をヒアリング、分析。必要な専門知識を洗い出し、世代問わず理解できるマニュアルを作成。業務負担が増えないよう運用までをご提案し、全国各地の営業担当の知識レベルが揃うよう、研修、アフターフォローまでおこないました。



クライアント様の声

社内で持ち上がる問題を気軽に相談できる人がいなかったため、本当に助かっています。あらゆる分野の人脈、経験が豊富な人材をお持ちのため、とにかくまず相談することにしています。



実績のご紹介



製品プロモーション

製品・商品開発のスタート時より伴走し、開発のプロセスをマーケティングの観点からサポートします。予算に基づきPR企画を立案、製品プランディングをコントロールしながら、ターゲット層に合わせたプロモーションをメディアミックスでおこないます。



実例のご紹介

① ヒアリング

製品開発のプロセス、製品の特徴、周辺製品の状況、全体の予算を伺い、方向性を決めました。

② 調査、分析

必要に応じてターゲットを絞り、マーケティング調査を実施。ターゲットに響く製品特徴や最適なPRのタイミング、ツールを明確にし、クライアント様に調査結果を共有しました。

③ 企画立案

予算に応じて、半年に渡るプロモーション企画をご提案。展示会、イベント、SNSなどメディアミックスで認知を広げる戦略をご提案しました。

④ デザイン制作

Webページ、カタログ、チラシ、展示会ブースなどのデザインを一貫してご提案。PRコンセプトを絞り、製品特徴や競合他社の製品との比較など資料にまとめ、社内で共有。イメージ、営業トークのトーンをそろえることにより、訴求がシャープになり、伝わりやすいプロモーションとなりました。

⑤ 展示会運営

展示会ブース設営、当日の運営マニュアルを作成し、運営をサポート。また当日にアンケート等を実施し、PR訴求や企画の効果を確認することができました。

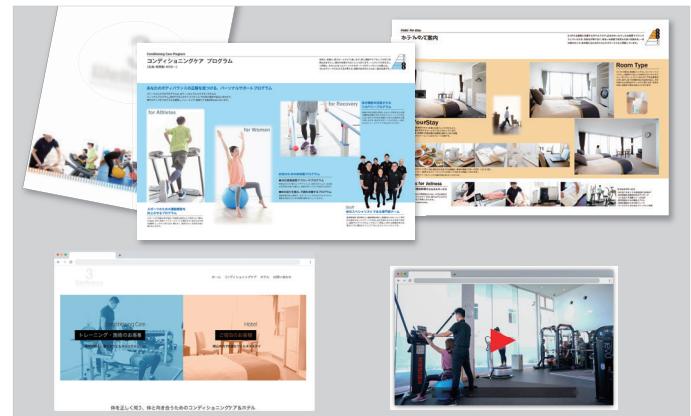


担当スタッフ

- ・PR企画全体ディレクション
- ・デザイナー
- ・ライター
- ・設営スタッフ



- ・PR企画立案
- ・マーケティング調査、分析
- ・営業用プレゼンテーション（営業トーク）資料
- ・チラシ、カタログ制作（デザイン、ライティング、印刷）
- ・SNS告知サポート（テキスト原稿、写真提案）
- ・製品PR動画制作
- ・展示会ブースデザイン
- ・展示会ブース設営、解体



クライアント様の声

製品をよく知る側からのPR企画だと、市場から俯瞰して物事をみることができないのだが、客観的に強味を評価し言葉にしてもらえた助かりました。プロモーションのイメージ統一ができる、強いPRを発信することができました。

株式会社ノツツ

〒157-0062 東京都世田谷区南烏山6-7-17-203

☎ 03-5313-2050 [HP https://knotz.co.jp/](https://knotz.co.jp/) [E masaki@knotz.co.jp](mailto:masaki@knotz.co.jp)

営業担当名



展示会・イベント制作運営サポート

製品・サービスの販売促進や企業のプランディングなど、目的に合わせて展示会・イベントの企画・制作・運営をご提供。ターゲット調査から、PR、ブースデザイン、企画演出まで製品・サービスの魅力や価値を効果的に発信することができます。



実例のご紹介

① ヒアリング

展示会出展のご要望を伺い、「どのようなターゲット層に向け、何を最終目的とするか？」を専門ディレクターが中心となりヒアリング。展示会出展のテーマを設定後、企画の方向性を整理しました。

② プロジェクトチームの発足・ターゲット調査

出展のテーマに合わせて、企画・演出並びに運営、ブース施工、印刷物・動画のツール制作のチームを発足。開催中の各展示会でマーケティングリサーチをし、出展プランに反映しました。

③ 企画・運営プランのご提案

定例ミーティングを重ね、製品の選定や効果的な展示方法、来場者の興味を喚起する演出プランを具現化。展示会事務局への申請手続きや交渉などもサポートしました。

④ 集客サポート・運営ツールの制作

SNSを活用したPRや招待状の手配など集客をサポート。商談へのきっかけ作りやその後のフォロー営業ツールとして、パンフレットや製品紹介動画などを制作しました。

⑤ 展示会への出展・運営

当日の運営では来場者の回遊を促し、商談の流れを作りやすい導線に配慮。また通訳者・イベントコンパニオンを手配し、クライアント様と来場者の商談をサポートしました。

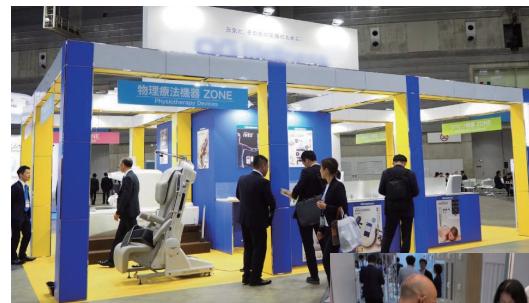
⑥ レポート報告

時間別来場者数や、名刺交換枚数、来場者から評価いただいた点や運営上改善すべき点などをレポートでご報告。次回以降の出展検討材料としてクライアント様と共有しました。



納品物

- ・展示会リサーチレポート
- ・週一回の定例ミーティングの開催
- ・年間展示会出展プラン
- ・展示ブースの施工・運営管理
- ・展示会出展レポート



担当スタッフ

- ・イベントプロデューサー/ディレクター
- ・通訳者/コンパニオン
- ・設営/運営スタッフ



クライアント様の声

思っていた以上の来場者があり、一時は慌てましたが、スタッフの方が対応してくださいり、安心して商談に集中できました。準備段階から、親身になって出展内容を考えてくださったので、社内で一体感が生まれました。

株式会社ノツツ

〒157-0062 東京都世田谷区南烏山6-7-17-203

☎ 03-5313-2050 HP <https://knotz.co.jp/> E masaki@knotz.co.jp

営業担当名