

9割の中小企業が陥る マーケティングに足りない 「あと一歩」



アジェンダ

- 9割の中小企業が陥るお悩み
- 現状の改善
- 差別化で成功したBtoC企業例①
- 差別化で成功したBtoB企業例②
- ストーリーブランディングの有効性
- 有効なブランディングを考える為だけの採用は効率が悪い
- 自社の強みが伝わるマーケティングを考えるプロ
- プロパートナーズのご紹介

9割の中小企業が陥るお悩みはこれ！

こんなお悩みありませんか？

限られた資源では**大手に勝てない**…

いろいろなマーケティングを試したが

イマイチ響かない

いい商品なんだけどもなあ…



現状は改善できます

自社は良いサービスや商品を持っているのに、**伝わらないのが悔しい！**

そういったお悩みは多いです

マーケティングでは手法よりもWEB、チラシ、など **【伝え方】が重要**



【自社の強みを強調する事】が大事

いろいろなマーケティング“手法”に手を伸ばす前に **【自社の良さを伝えるにはどうしたらいいか】** 考えましょう

BtoBも、自社の強みやメリットを伝えるブランディングは非常に有効です！

差別化で成功したBtoC企業例①

【10代の】 【ニキビ肌】 という狭いセグメントを押し出す



キットベンキーザー 社 クレアラシル
洗顔料という競合が多い中で「美白」
「エイジング」などと差別化を図るター
ゲット戦略で小売店の売り場に導入して
もらいやすくなり人気商品となった。

- 1953 クレアラシル誕生
薬剤師と共同開発のもと誕生。アメリカの製版会社で販売開始
- 1960 日本で「ニキビ治療クリーム（医薬品）」として
輸入販売開始。
- 1961 アメリカ、ドイツ、イタリア、フランス、オーストラリアで
「クリアラシル薬用アクネスティック」販売開始。
- 1963 世界 161 カ国に販売拡大。
- 1982 アメリカ、日本、ドイツでニキビケアのトップシェアを確立。
- 1990 ニキビ治療クリーム（医薬品）に加え、洗顔フォーム・洗顔せっけん
（医薬部外品）を発売、ニキビ予防と治療のトータルケアを提案。

差別化で成功したBtoB企業例②

自社を知ってもらう前に役立つ情報を与える



事務用品を中心とする通信販売 会社

社名の由来は翌日配達、「明日来る」から転じてアスクル。

翌日配達が可能で、大都市の近く全国7箇所で大規模な物流センターを構えている。

アスクルでは町の文具店などをシステムに取り込み（代理店）、メーカーと小売の共存共栄が図られている。

● サービスの強み:「早く」「安く」=「便利」

- ① 翌日配送という 90 年代当時では画期的なサービス
- ② ライバルメーカーの商品まで取り揃えていて、小売店よりも値段が安い

● マーケティング差別化は「顧客コミュニケーションの創造」

① 「アスクルお仕事サポート」でニーズ収集と関係構築

- ・ 中小零細事業所の総務担当者向けのサービスサイト総務部門のスタッフが担当することの多い手配業務の仲介役をアスクルで担い、ニーズを聞き出し、自社の宣伝にもなる

② オフィス画像投稿型コミュニティ「みんなの仕事場」で商品種類をアピール

- ・ オフィス家具購入を検討している顧客のニーズを汲み取って始めたサイト
- ・ オフィスに家具を入れる場合、「他社の事例やコーディネート例が見てみたい」という顧客の要望に応える工夫をサイトに盛り込んだ

ターゲットとなる中小企業に対し、顧客と情報交換できるマーケティングを選び、自社の魅力をアピール

ストーリーブランディングが有効なこともある

スティーブジョブズの **ipod** の伝え方はとても有効なストーリーブランディング例です。

キャッチフレーズ：「1,000 曲をポケットに」

まずは感情に訴えかける

01

“

自分は多くの成功と
挫折をしてきたが
何より大切な事は
好きな事を続ける事だ

気づきの共有

02

“

音楽とは多くの人々に
とって好き (大切) な
ものであるが、その
分野は広く、攻略する
事は極めて難しい

気づきに対する解決策

03

“

このipodならば
1,000曲をポケットに
入れて常に持ち歩く事
ができる。我々の人生
に常に音楽を加える事
ができるのだ

価値あるものとして提案する

04

“

このipodは
人々の生活を豊かにし
好きなものを追求する
幸福にも繋がる

人々の幸福という、人間生活の活性化スケールにまで広げ価値を強調

有効なブランディングを考えるためだけの採用は効率が悪い

新しい視点、かつ有効な**ブランディング戦略**を考えられる人材は限られており、**常勤採用も難しい**のが現実です。しかも、ブランディングは一度決まればあとはアクションを起こすだけで、**ブランディング戦略策定ができれば良いのです。**



そんな時は「**ブランディング戦略を策定できる外部のハイレベル人材を活用する**」
という手段があります！

次のページから、外部のハイレベル人材活用例など実例をご紹介します！ ➡

自社の強みが伝わるマーケティングを考えるプロがいます

“トップアスリート戦略”で【アンダーアーマー】を世界レベルに押し上げた A氏



スポーツ用品メーカーの【アンダーアーマー】

スポーツ用品の世界市場はナイキ、アディダス、プーマ、アシックスと続いてきたが、アンダーアーマーは世界 3 位を視野に入れる勢いで成長。2015 年 1 月、日本プロ野球の読売ジャイアンツと 5 年間のパートナーシップ契約を結び、同球団のユニフォームなどを一挙に手がけた。

A氏 の差別化戦略

「**競技者への浸透**」に狙いを絞り、実際に着用してその機能に満足したアスリートへの認知を拡大。彼らがメリットを感じて使い始める事で、ファンなどの一般消費者にも徐々に受け入れてもらおうという**“トップアスリート戦略”**を採用し、他ブランドと差別化。

アクションとしても

①品質機能への先行投資

②店頭でも競技用具を中心に陳列 を行う

具体的な業務

- コーポレートブランディング設計
- EC事業立ち上げ、ブランディング → 企画、構築、実行、運営を行う
- 直営店、アウトレット事業の立ち上げ → 企画、出店、運営を行う

活動のイメージ

- 1～3ヶ月 ヒアリング、現状確認。
コーポレートブランドのコンセプト案を作成
- 4ヶ月～ 各プロモーションへの落とし込み（既存顧客 / 潜在顧客向け）
ブランドを落とし込んだメッセージやコンセプトを作成し、現場に落とし込む

このような外部プロ人材を3ヶ月～活用できるサービス エッセンスの「プロパートナーズ」です



プロパートナーズサービスとは

年収 2,000 万クラスのハイクラスのプロ人材を、週 1 回から業務委託でご活用いただけます

課題解決に、確実にスピーディーに貢献

01



厳選された本物のプロ人材

- 審査通過率37%の厳しい選考
- 現役の経営者、役員多数
- 現場の最前線で働くプロ人材も在籍

02



最適なマッチング

- 原則、複数のプロ人材をご紹介
- プロ人材によるチーム編成も可能

03



手厚いサポート

- 専任コンサルタントがサポート
- 交渉/調整もサポートします

最高ランクのプロをご紹介します

ハイレベルな 2,000 名以上のプロ人材が在籍

厳選されたプロ人材



4項目を満たした
審査通過率**37%**の厳しい選考

- ①他者からの**紹介・推薦**があるか
- ②自身の実績や支援方法に**自信**を持っているか
- ③秀でた**専門性**を備えているか
- ④業界や企業を超えた**再現性**があるか

マーケティング課題

- マーケティング戦略の立案、実行支援
- 最適なリード獲得手段の構築支援
- WEBマーケティング、SNS活用支援

▼ このようなニーズに対して

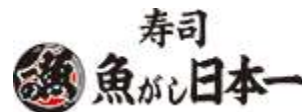
弊社プロ人材の例

- 元オールアバウト 事業部長
- 元サイバーエージェント グローバルマー
- 元ガイアックス BtoBマーケター
- 元AppBank CTO
- 元アップル 代表取締役
- 現メルカリ エンジニアマネージャー



このようなプロ人材と無料でヒアリング可能です！

多くの企業様にご活用いただいております



プロ人材活用の流れ

経営課題のヒアリングからフルオーダーメイドでご提案させていただきます。



一度、マーケティングのプロとセッション(無料)を行いませんか？

今の現状をお話しいただき、プロのアドバイスを得る事が出来る為、ためになる情報を得る事ができます！

エッセンス株式会社概要

新しい、仕事文化をつくる

～企業と個人の新しい関係性を実現する～

企業



雇用から活用へ



個人



自立した生き方を

■設立: 2009年4月7日 ■資本金: 13,000,000円 ■所在地: 東京都中央区日本橋蛸殻町1-11-1 人形町シティプラザ5F TEL: 03-6661-7747 (代表) FAX: 03-6661-7746
■事業内容: プロパートナーズ (プロフェッショナルの紹介)・リクルーティング (人材紹介及びヘッドハンティング)・他社留学 (越境型研修サービス)・プロボノ (社外体験プラットフォーム)
CAREER FLIGHT (新しい働き方実現プラットフォーム) ■免許: 厚生労働省許可 (13-ユ-304173) ■代表者: 代表取締役 米田 瑛紀 ■メンバー数: 20名 ※2021年10月時点