

# 御社のマジウリって何？ マジ客って誰？ マジ戦略を社内で共有できる？

ホームページや販促ツールを作る前にまずは！

ツタエル

## 出張戦略会議

社員さん全員で意見を出し合い、ベクトルを同じ方向に向ける会議を行ないます。



「ホームページで受注が取れる！」「この工法で売上150%アップ！」DMや広告でこんな宣伝文句がたくさん踊ってますが、残念ながら【ある要素】が抜けたままだと、絶対に思ったような結果は出ません。

その要素とは

【社内のベクトルを一方向にまとめる】こと。

社長や担当者さんの熱意が他の社員さんに伝わらず、せっかく作った販促ツールも活用されない。そんな例を何度も見て来たツタエルは、ホームページなどを作成する前に、「社員さん一人一人が主人公であること」「新しいホームページは何のために作るのか？」「自分たちは何ができるのか？」といった【社内のベクトルを一方向にまとめる作業】を、出張で行なっています。



【出張戦略会議内容】

セミナー「商品・価格以外の御社の価値を言えますか？」  
ワークショップ「自社のマジウリを皆で考えよう！」

参加：社員さん全員（新入社員さんがいる方が盛り上がります）



ホームページなどの販促ツールづくりは、社内の意識改革をする絶好のチャンスです。「今度こそ会社のチカラを一つにまとめたい！」とお考えの社長さまはこの機会を最大限にご利用ください。

【費用】 **216,000円**（税込） 10:00～18:00（実質7時間）  
ツタエルスタッフ2～3名で伺います。 ※交通費、宿泊費は別途要  
200万円以上のホームページ制作に移行する場合は、制作代金の一部に充当します。

### 「ツタエル出張戦略会議」開催申込書

御社名		ご住所	
代表者名	様	担当者名	様
電話番号		FAX番号	
メールアドレス	@		

【企画・主催】

〒184-0004 東京都小金井市本町1-18-10(7F)

【お問い合わせ】

TEL: 042-306-9934

■お申込み先

株式会社ツタエル  
FAX

**042-306-9937**

想い伝えるサポート会社



※この企画の詳細は→  
弊社ホームページを

ツタエル

検索

お申し込みは  
お早めに!!

24  
時間  
受付

ツタエル

# 出張戦略会議

お客様の感想

## 「社員の意識改革」が出来たことが最大の収穫だったと思います。

（株）篠原工務店（茨城県）代表取締役 篠原純一さま

ツタエルさんが、他のホームページ屋さんやコンサルの方達と違う点は、元々その会社の持っている魅力に気付かせ、掘下げていくところだと思います。当社でもホームページや小冊子、



情報誌等々の製作に関連し色々なことをやらされました。このやられるところが他と一番違う点でした。まずツタエルさんを変え、社員が皆集まって何度も何度も打ち合わせや取材が繰り返されました。

その過程で自社の強み・弱みが浮き彫りとなり、何をアピールし、何を改善していくかということが明確になってきました。ただ、社員達の中に「また業務が増えた。」というやられた感が漂っていたのは事実です。でも、お客様からの感想や励ましにより彼らの意識は変わっていききました。現場監督はブログに関する感想を言われたり、展示場では初めてお会いするお客様から「あつ〇〇さんですね、数寄屋の得意な…」などと声を掛けて頂けたり。現在では、情報誌の編集会議の際など私の方が原稿のダメ出しをされてしまう始末でして...（笑）

当社としては、色々な取り組みを通して社員の意識改革が出来たことが最大の収穫だったと思います。

## きっかけは、HPだけでなく会社を変えるチャンスだと思ったこと。

（株）丸和住宅（栃木県）企画課課長 佐々木さま

HPでの集客の伸び悩みは頭痛のタネでした。

10社以上のHP業者との打ち合わせ・大手コンサルティング会社のセミナーにも参加し、集



客のヒントを探しましたがピンとくる話がなかった時に、ツタエルさんのセミナーに上司の命令で半ば強制的に参加。そんな具合でしたから全く期待はしていませんでした。

ところが・・・ありきたりのノウハウを押し付けるセミナーではなく当社の悩みを一緒になって解決してくれるそんな姿勢にやられました。「この機会を逃したら会社を変えるチャンスはないかも！」そう思ってセミナー直後に個別相談したのを覚えています。

面白いのは「HPを変えるチャンス」ではなく「会社を変えるチャンス」だと思ったことですね。HPだけでなく会社が変わるはずだ！本当にそう思いました。それから絶対にツタエル導入に向けて色々と策を練って導入に成功したんです（笑）

※その結果は下記をご覧ください。

## これらの取組がホームページなどに反映された結果

### ■山栄ホームさん（京都府）

《戦略会議→ツタエルホームページ制作》

10棟／年程度だった新築受注が、ホームページ制作後1年経たずに25棟に倍増。

### ■渡邊工務店さん（愛知県）

《戦略会議→ツタエルホームページ制作》

年に2～3件だったホームページからの資料請求が、公開後、週2～3件に。

受注も絶好調で月に20棟（！）の上棟。4千万円前後の高額物件の受注が増加。

### ■小河原建設さん（東京都）

《戦略会議→ツタエルホームページ制作》

全く新しくはじめた新規住宅事業、1年間で12棟受注。来社数が増えたため商談スペースを拡張。

### ■ささと建設さん（東京都）

《戦略会議→ツタエルホームページ制作》

ホームページを2010年12月に公開。公開前は16棟／年がなんと2年足らずで46棟に。

### ■丸和住宅さん（栃木県）

《戦略会議→ホームページ・名刺・パンフレットなど制作》

分譲住宅の市場が落ち込むなか、分譲主体で過去新記録の101棟の受注を達成。

### ■篠原工務店さん（茨城県）

《戦略会議→ホームページ・パンフレット・小冊子など制作》

見学会には毎回300～400組の動員。1年先の受注までいっぱい。

などなど…