

孫子の兵法

算多きは勝ち
算少きは勝たず

戦わないうちから勝つと確信できるのは、
勝利の条件が相手より多いからである。
戦つてない段階で勝つ見込みがないのは、
勝利の条件が相手より少ないからである。

企業にとって最も重要な戦略といえば「新規事業」の開発です。製品であれサービスであれ、これが企業の売上げを継続していく糧となり、常に開発が求められます。

これは、どんな事業にもライフサイクルがあり継続で長期間売上げを維持し続けることはできないため、次々に新規事業を市場に投入しなければ、企業の存続は困難です。

したがって、新規事業の開発と成功は、企業の命題です。

では、その新規事業に勝算はありますか？商品力・市場性・販売促進戦略は構築されていますか？

絶対に負けることが許されない新規事業に、マーケティングと販促戦略、販促ツールをもって、ご協力致します。

If we were to choose a single most important strategy for any company's success, it would have to be the development of a "new project". A new project may be for a new product or service or even a strategy to revive an existing one, but it is this new project that fuels the growth of the sales of your company and ensures it keeps growing. What many companies are not aware of is that your company cannot keep using the same tactics, which might have worked in the past. Why so? It is because all projects have its own life cycle and it is not possible to maintain the same level of sales beyond its lifespan without further development. Launching a new project is so indispensable and yet often its outcome seems so unforeseeable. Our top class experts are here to assist your company with our marketing and sales promotion strategy with state of the art marketing tools.



ASK GIVING EXPERTISE, TAKING PRIDE.
ADVERTISING LTD.
アスクアドバタイジング有限会社



将軍が優秀で、かつ君主が信頼し、細かいことに口を出さなければ、勝つことができる。
すべてを任せられる腹心がいれば、組織は安泰である。

企業の創業者は、力のある人が多いことは事実です。何も無いところから事業を立上げて、現在の永々たるポジションを築き上げてこられた自信に満ちておられます。さらに会社を発展させるためには、信頼に足る能力を有したブレインを持つことが、必要ではないでしょうか。企業のトップならではの早い意思決定や采配は重要で、さらに企業推進のための専門性を持つ“それぞれの将”を動かすことも、またトップに求められることです。当社は、新規事業を立上げられた際に、市場に受け入れられるように戦略を立案し、具体的に制作するものです。請負ではなく、**御社の「軍師」となって実施を致します。**

We do know that starting a company from scratch to be in the position that you are now has been not so easy as 1-2-3. You have so much client work, sales, bookkeeping, and million other small things to do. And many, even most talented entrepreneurs we have worked for try to do everything on their own. Why is it not a good idea? There is a difference between being a business owner and a technician. As a business owner, with clear system and delegation you have to be able to effectively move “pawns” that have technical knowledge and expertise. We are here as your strategist and map out clear marketing tactics for your new projects and execute them on your behalf.



新規事業のための販促戦略で、効果ある訴求を実行します。 御社の戦略的「軍師」として、万全の体制と武器を整えます。

We map out your winning strategies for your next new projects and effectively deliver the results.
As your strategists, we offer the top class expertise and state of the art technologies.

販売促進戦略の企画

新事業・新商品の市場浸透検証
利用ユーザーの分析
訴求ポイントの整理
市場導入の検討

計画推進のために、どのように市場にアプローチしていくのか、
どのようなユーザーに対して、どのような方法で対応するのか、
その全体的な戦略を立案していきます。

市場の必要性掌握

市場の問題点の明確化
具体性と解決策
購入のプロセス
ユーザーメリット

新事業や新商品を
市場がどれほど求めているのか
ユーザー分析によって明確化します。

販促ツールの選定

利用ユーザーの認知度整理
アクセス機会の確認
ネット媒体・印刷媒体検証
信頼度の醸成

市場の理解と合意、浸透を
図るために最適な販促
ツールを選定。

販促ツールの企画

達成目標の確立
ユーザーへの有効性検討
ツールの構成企画
最適デザイン抽出

それぞれの販促ツールが
最大限の効果を発揮できるように、
ツールごとに企画／デザインをします。

販促を市場へ展開

ダイレクトレスポンスマーケティング
エモーショナルマーケティング
コンテンツマーケティング

ダイレクトレスポンスで即応性を、
エモーショナルでユーザーへの浸透を、
コンテンツで市場の信頼性を、
それぞれ確立していきます。
これらのマーケティング手法を
単独で、あるいは統合して
事業・新商品の成果へと繋げます。





どの企業でも、新規事業は最善策をもって進めたいものです。見直し修正し、さらに意見を聞く、というように最良の方法を構築します。しかし、兵法に曰く「適期に際しては、速やかに行動することが肝要。完璧を求めるがゆえに行動が遅れれば勝てる戦(いくさ)も勝てなくなる。」と。まずは一歩踏み出してみませんか。進める過程で、是正すべき点は直しながら推進することも可能です。いうなれば、今、やるか止めるか、を判断することです。

A new project is something that any company would rather take time planning to make sure that it is the best as it could be. Marketing plan is indeed one of the most important aspects in the preparation but as once said by Sun Tzu, a strategist of ancient China, it is of vital importance to act swiftly to snatch an advantage and delaying your action in pursuit of perfection will cost you the victory that you could have won. Plans can always be tailored to better fit the ever changing circumstances as we run the way to the victory. Let's take the first step now and not stand still in hesitation.

戦争は多少拙くても、すばやく勝負をつけるほうがよい。戦術がすぐれていても、それが長く続くという保証はない。



新商品・新規事業の成功の確率を少しでも上げる。 そのための緻密な戦略を素早く決め、実行に移す英断が必要。

We turn the odds of your new project's success in your favour.
Are you going to make a move now or sit and contemplate doing so?

今何をなすべきか？ この内容は、これまで当社が推進してきた手法で、全てを包括するものではありませんが、核心です。
その手順をご紹介します

開発製品(事業)精査

御社に取材しながら、整理していきます。

- 新商品、新事業の社会・市場に対する存在意義の明確化
- 新商品、新事業の必要・優位性の客観的分析
- この商品・事業によるターゲットの存在は
- ユーザーメリットは何か
- 同様の商品・事業の他社との差別化要因

訴求方法の計画

取材結果を勘案して、効果的な訴求考察。

- ユーザー志向を考慮して、差別化要因を抽出
- ユーザー心理に沿ったデザイン表現の確立
- ユーザーメリット(経済・印象度・自己満足)の表現法は
- ユーザー環境の現在と導入後との比較

販促ツール選定

ターゲットと訴求内容を販促戦略に反映。

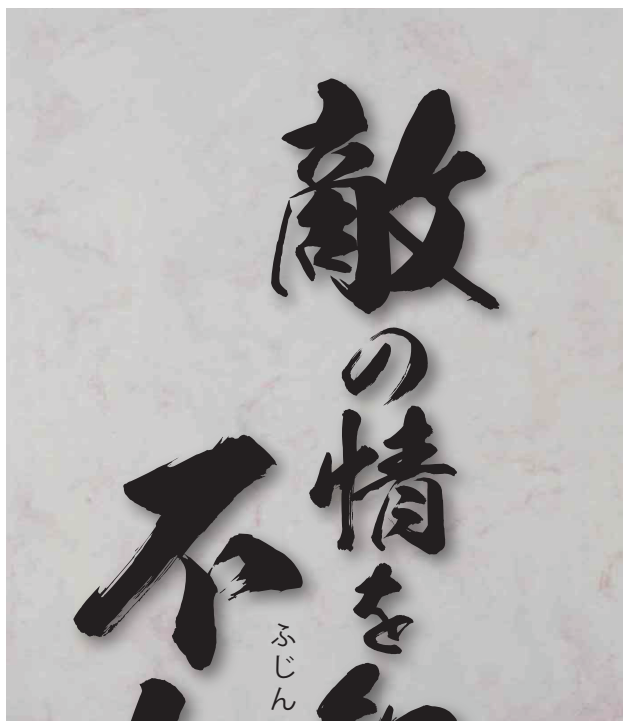
- 効果的な総合販促戦略の確立(印刷媒体・メディア媒体・ネット媒体)
- 各媒体ごとのユーザーへの達成目標計画
- 各媒体ごとの広告表現(企画・デザイン)の策定
- 媒体ミックスによる最適効果を出すためのタイムスケジュール

販促ツールの企画・デザインはこの後に作成されるべきであり、
上記のことに留意することによって、成功への精度が上がります。

販促ツール作成

- 商品・事業ロゴ
- パンフレット
- 新聞・雑誌広告
- ホームページ など





相手の状況を正確に把握することは、戦いの根本である。
必ず勝つためには、情報は何よりも必要なことである。

新規事業を上げた時、社内では前向きの風が吹き、それを否定するネガティブな声は聞こえません。実際に商品開発の会議で確認されたことです。ということは、事業の客観的な評価ができない状態にあるということです。当然のことながら、新規事業のターゲットは社外です。新規事業の展開には、さらに同業他社の動向を推し測らなければなりません。これもマーケティングということであり、相手の情報を見誤ると、これまでの新規事業開発の努力が徒労に帰してしまいます。その対策の上に、最も効果的な販売促進戦略があってこそ、御社の事業が躍進するものであると考えています。

At the time of a new project launch, it is all very exciting, full of expectations and you rarely hear a negative opinion about it in your company. We have witnessed this very scene in many product development meetings. It is of course not a bad thing but it also means that the prospects may not be objectively evaluated. We need to view it from perspectives of how your potential clients see it and what your competitors think of it. Only with this marketing viewpoint and strategies that are formed accordingly, your company could thrive even further with successful new projects.



■会社概要

アスク アドバイジング有限会社
静岡県浜松市中区城北 3-3-34
TEL.053-473-2467
e-mail : ask-ad@mx5.nisiq.net
創 業 1980 年 4 月
会社設立 1987 年 4 月

■営業品目

販売促進戦略立案とその実践
企画書
ホームページ
会社案内
営業案内
製品パンフレット
製品カタログ
ダイレクトメール
チラシ／ポスター
新聞広告／雑誌広告
展示会企画・ツール制作
その他、広告に関する企画・制作
商品プロダクトデザイン

■企画・制作・コンサルワーク例

自動二輪発売の販促企画、ツール制作
自動車販売のディーラー向け販促資材
工作機械会社のロゴ、ツール、媒体広告
楽器メーカーの新発売ツール、サイト
楽器メーカーの幼稚園提案マニュアル
新聞社の購読促進企画、販促ツール
住宅メーカーの販促ツール、媒体広告
ファッションビル誘客企画、販促ツール
寺院の納骨壇販促企画、ツール制作
納骨壇デザインと販促ツール、媒体広告
大手仏教宗派の厨子デザイン
銀行の誘客ポスター、ツール企画制作
ロボットメーカーの使用マニュアル
国際空手道連盟の募集企画、大会パンフ
コンサルティング会社の誘客企画ツール
自動二輪メーカーの月刊11社雑誌広告
光触媒クリーン工法のロゴ、パンフ制作
アロマ会社ロゴ、全商品ラベル、賞状
菓子メーカーの商品ロゴ、販促ツール
シティホテルの販促企画、各種ツール
自動二輪メーカーの次世代バイクフロー
仏壇仏具メーカーコンサルティング
キャラクターグッズ会社コンサルティング
葬祭事業会社コンサルティング
総合菓子卸し会社コンサルティング
家庭用製品メーカーコンサルティング ほか

■クライアント カテゴリー

精密機械製造会社
工作機械製造会社
楽器製造会社
自動車製造会社
自動二輪車製造会社
新聞社 東海本社
観光ホテル
シティホテル
ファッションビル
コンサルティング会社
エネルギー販売会社
卸売業
寝具製造会社
電気機械製造会社
住宅建設会社
レジャー・娯楽施設
メンテナンス事業会社
廃棄物処理会社
教育関連施設
建設会社
寺 院
小売業
飲食業
国際武道連盟
仏具製造販売会社
アロマセラピー会社
司法書士事務所
国際弁護士事務所

■主要クライアント

ヤマハ発動機
河合楽器製作所
カワイアシスト
SUZUKI
中日新聞社
極真会館
ヘーベルハウス
セキスイハウス
セキスイハイム
SEW オイロドライブジャパン
日清紡
カルミック
ローランド DG
HAMAMATSU ホトニクス
他数百社





どんなに優れた商品開発でも
それを認知させる販促がなければ成功はない。

当社は、広告を作るだけの広告会社、理想を提案するだけのコンサルティング会社ではありません。
すべてが新規事業・商品開発を成功させるための実践的戦略と販促をご提案して、実行する会社
です。御社からの真剣なご要望に対して全力で応え、事業の成果を出すためだけに活動致します。