



IT 営業ツールや広告宣伝媒体、自分史で想いを伝える

企業組合リンクシップ

住 所	〒990-2473 山形県山形市松栄1-3-8 山形県産業創造センター 205		
U R L	http://linkship.jp/		
設 立	平成24年6月	主 な 業 種	広告・出版業
組 合 員 数	4人	出 資 金	200千円

■背景・目的

印刷・出版物の需要減少が進むなか、東日本大震災が発生。「ひとの想い」を伝えることの重要性和、新たな企業広告と宣伝のあり方を模索するなか、Web・SNS、ITツールの活用と自分史への興味の高まりに事業機会を見だし、独立開業した。顧客の信頼性を高めるために企業組合を設立し、山形県のインキュベーション施設に入居して事業を開始した。

■取組みの手法と内容

代表理事を中心に事業を推進しており、営業・受注からヒアリング、コンテンツ制作などを組合員が分担して実施し、印刷データまで内製化している。

経営へのIT活用の拡大という環境変化に対応し、タブレット(iPad)を活用した新たな営業ツール「だれでも営業ジョーズ」を開発。このツールはWebサイトでは公開できない社外秘(特許製品など)情報を営業現場で見せながら活用することができる。また、広告宣伝媒体でも印刷物からITツールへの移行が進むなか、WebサイトやSNSの制作を積極的に展開し、各ツールの導入から活用相談まで、トータルなコンサルティングを実施している。

既存の紙媒体においては、会社案内などに加え、企業理念やブランドにかける想いや社会的活動などの内容で構成したブランドブックを制作。企業の製品・サービスの特徴やSDGsへの取り組みなどを紹介することで、企業のブランド価値のPR、地域雇用の拡大などにつながっている。

また、代表理事が自分史活用マスターを取得しており、主に企業経営者からの相談を受けて、社史的内容の書物を制作している。以上の各種媒体の制作にあたっては、ヒアリングに十分な時間をかけ、企業などの困りごとや課題を聞き出しながら、コンサルティングも含めたトータルなサービス提供を心がけている。

■成果とその要因

IT営業ツールは、印刷物やWebサイトでは公開できない内容を込めることができ、新たな営業スタイルにつながるものとして注目されている。ブランドブックや自分史(社史)は、企業の製品や経営者の人柄、社会貢献活動をわかりやすく伝える媒体として評価されており、雇用拡大につながることも期待されている。顧客の立場から「ひとの想い」を伝えることを基本に、十分な時間をかけて制作していることが成果の大きな要因といえる。



タブレット「だれでも営業ジョーズ」、ブランドブック、自分史



SNSツール YouTube公式チャンネル、公式ライン



Point

印刷・広告業界のIT化という環境変化に対応し、新たな営業ツールやWeb・SNSなどの活用、企業のブランド価値を高め、経営者の想いを伝える媒体を制作していること。