

## 専門家登録票

|         |         |  |      |     |   |      |        |
|---------|---------|--|------|-----|---|------|--------|
| 所属法人名称  |         | マーケティングセバスチャン (株)  |      |     |   |      |        |
| 法人代表者氏名 |         | 久積正道   |      | 電話  | 03-6303-1103                              |      |        |
| 法人所在地   |         | 〒 153 - 0063   | 都道府県 | 東京都 |   | 市町村  | 目黒区    |
|         |         | 目黒2-6-14-CELLS202  |      |     |   |      |        |
| 登録専門家氏名 |         | 濱崎啓一   |      |     |   |      |        |
| メールアドレス |         | <a href="mailto:hamasaki@mksjapan.com">hamasaki@mksjapan.com</a> |      |     |   | 生年西暦 | 1980 年 |
| 連絡先住所   |         | 〒 153 - 0063   | 都道府県 | 東京都 |   | 市町村  | 目黒区    |
|         |         | 目黒2-6-14-CELLS202  |      |     |   |      |        |
| 専門分野    |         | 具体的内容  |      |     | 実績産業分野                                    |      |        |
| 第1      | IT・Web  | 通信販売の販促・SEO対策・SNS活用  |      |     | 食品・外食                                     |      |        |
| 第2      | ブランディング | 広報の活用・自社の価値のアップ・HPの見せ方提案   |      |     | 食品・外食・雑貨                                  |      |        |
| 第3      | 販路開拓    | 卸等の成約向上、外食の集客改善  |      |     | 食品・外食・雑貨                                  |      |        |
| 第4      |         |  |      |     |   |      |        |
| 取得資格    |         |  |      |     |   |      |        |
| 指導実績    |         | 指導内容概要   |      |     | 実績成果                                      |      |        |
|         |         | 日本茶のWEB通販の販促（SEO対策・バナー・広告戦略・SNS戦略・越境EC）の指導・サポート                  |      |     | 当初年売上100万円⇒年3000万円まで増加                    |      |        |
|         |         | ラーメン卸事業の支援。HP・食材発注を問合せしやすい形に提案・変更。FCの拡大対策。                       |      |     | 以前は食材の問合せが0であったが月に5件来るようになった。SEOでも検索で上位に。 |      |        |
|         |         | 椎茸農家の撮影・HP制作・パンフ政策。補助金獲得の指南。                                     |      |     | 中小企業持続化補助金を獲得、ファンの拡大につながるHPに。             |      |        |

|      |   |  |
|------|---|--|
| 指導実績 | 菓子問屋大手の商品カタログ的なトレンド雑誌の企画・編集・デザイン・印刷                                     | 大手コンビニエンスストアや大手スーパーのバイヤーに「これを全員読め」と指示が社長から出るなどTupと販促につながっている。      |
|      | 新商品開発のための、開発分野を探る売れ筋の提案や分析。主にドレッシングにおける、現場の売り場調査・卸市場の調査、小売POSデータからの調査分析 | 提案カテゴリを特定し、今後の開発につなげた  |
|      | キャビアのPR・販路開拓支援・ブランディング支援・通販支援   | 多数のTV出演による地位拡大、有名洋酒・有名日本酒コラボによるイメージアップ、展示会での集客につなげた。飲食店フェアの開催を複数展開 |
|      | 商談の獲得率をアップするセミナー開催、地元バイヤーを呼んでのマッチング商談。                                  | 有名バイヤーの来訪や、商談の促進につながるというメーカーからの声を多数いただく。                           |
|      | 路面調査や業態調査、どういった業態であればオリジナリティとナンバーワン性があるかを支援                             | 30cmのエビフライなどキラコンテツを生み出し、話題となった。                                    |
|      | 焼酎の売り上げ拡大に向けた、飲食店営業、媒体タイアップ、認知アップのサンプリング活動                              | 飲食店2000店舗への配布と、渋谷ヒカリエでのサンプリングからの認知アップ。プレスリリースの配信。レッツエンジョイ東京掲載      |
|      | ふるさと納税の販促（WEB広告・SNS広告、FBページのフォロー促進）、SEO対策、バナー作成、撮影、デザイン                 | ふるさと納税の売り上げ拡大支援。1.2億円の売上から3.5億円まで拡大させた                             |
|      | 近江牛1生産者のブランディングの見直し、リブランディングデザイン、定義の作成                                  | 近江牛のなかでナンバーワンを認知させることで引き合いがアップした。                                  |