

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 | | hamasaki@mksjapan.com | | | | 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。 |