

■キャッチコピー:

中小企業の営業強化などに力を入れてきたホームページ制作会社が、展示会とホームページを使って更なる飛躍を遂げるサービスを始めました

■商品:

「展示会サポートサービス」

■商品の背景:

十年前より自社宣伝の為、ビジネス展示会に出展活動していましたが、期待とは裏腹に満足する成果に繋げる事は出来ませんでした。

しかし、顧客のホームページをサポート中に、展示会もホームページも同じようなミスを犯している事に気がつき、自社の展示会出展活動を改めた所、徐々に成果に結びつける事が出来るようになり、既存顧客の展示会サポートを始めた所、これも徐々に好調な結果が得られるようになると、東京や地方の商工会議所などからセミナー講師の依頼、相談などが増え、展示会とホームページのサポート依頼が増えた事から、展示会のサービスを正式な形で始めることになりました。

■説明文:

- 展示会サポートサービスとは唄われていますが、展示会とホームページには共通する事案がある事から、展示会、ホームページを両面からサポートをする事で、中小企業の課題である、「販路開拓」「企業価値向上(企業ピアー)」 「求人確保」に大きく貢献いたします。
- 少子高齢化社会の課題である限られた社員での運営に貢献していきます。
- 中小企業だから諦めている企業ピアーの面でも力を入れていく事で、企業価値を高め売上、求人活動に貢献します。
- 展示会、営業活動等の事後フォローを高めていきます。
- サポートはフェイストゥフェイス(対面)で実施します。
- サポート中は、「マーケティングカレンダー(※)」や「3者分析」などを用い、「展示会」「ホームページ」「リアル(求人)」の面などのご提案(共感マーケティング)を作って参ります。
※ジャムハウス独自のコミュニケーションツール

■購入者イメージ:

BtoB 中小企業

- ・売上を上げたいと思っている企業
- ・企業価値を上げたい企業

・求人確保に困っている企業

■これまでの実績:

- 東京・地方の商工会議所にて、ビジネスセミナー「展示会に出展して『結果』を出す方法」のセミナー講師をする(「展示会セミナー」は何処も大盛況で毎回満員となる)
- 株式会社 ミズタニ(既存顧客)にて、当初年間売上1千万から3億円の売上を展示会とホームページ作る(5年間)また、相乗効果として、大手雑誌・新聞・テレビなどからも取り上げられ代理店の確保、海外販路の獲得、会社知名度に大きく貢献をもたらす。
- 立花建設株式会社(既存顧客)にて、毎年新卒の獲得が0人から1人だったのが、現在4人の確保まで伸びた。また、平成30年より更に獲得数を伸ばす為、自主開催の会社説明会、求人媒体主催の会社説明会もサポート開始し、更なる獲得するを伸ばす予定。

■企業紹介:

会社名 株式会社ジャムハウス

代表者名 小室圭三(東京商工会議所エキスパート登録)

業務内容 BtoB向け企業を専門としたホームページ制作と運営サポートサービス

企業の名刺程度で終わっているホームページに機能を作り、優秀な社員に成り代わりホームページに機能を持たせ「販路開拓」「企業価値向上(企業ピエール)」「求人確保」などを作って参ります。

【リリースに関してのお問い合わせ先】

会社名 株式会社ジャムハウス

代表者名 小室圭三

〒166-0012

東京都杉並区和田 2-20-7

電話 03-3382-7825

HP: <http://www.jam-house.jp/>