



**MP機構**  
Marketing Planners  
NET CHANNEL

**互幸会議**  
GOKO KAIGI

**互幸会議にご参加ください!!**

**厳しい時代……あなたの**本業**,**副業**,**新事業**？**

**人生が豊かになる CTPTMarketingでビジネスが豊かになる**

**CTPTMarketingの原点から応用へ.02**

2023.11-02

11月 2/2

**互幸会議・主宰**

**企画塾**

株式会社企画塾・代表取締役塾長  
高橋憲行



# 日本の大企業の問題は？



前回の  
再確認

家電製品	80年代の日本No 1 から現在はチャイナ最強時代、日本は圏外へ
AV機器	80年代の日本が世界シェアほぼ独占、2010年から大半が中韓へ
半導体	日本ほぼ独占時代から、現在は半導体弱者へ
自動車	日本、ハイブリッドで業界席卷も、EV時代対応は、かなり遅れ



全体的な特色は、完成品は弱者になりつつあるが**部品.素材は強い**



- 1・チャンスを**果敢に狙わない**傾向が増えている（大企業病？）
- 2・大企業は**技術系より営業系**が相対的に増えている
- 3・新事業への投資が少ない、極めて少額（米中の3ケタ少）
- 4・性能向上を狙う職人氣質（**部品.素材は、B2B**で顧客は安定）

**日本は、大企業病なのか？……CTPTMarketingが救う！！**



# 日本の大企業の問題は？,02



前回の  
再確認

戦後の焼け野原から、ベンチャー続出と高度成長!!

日本は世界最大の生産大国へ、GDP世界2位の大国へ

プラザ合意と円高、加えて**米国最大の経済敵国へ**

**バブル崩壊と、失われた30年**（経済大国から脱落寸前）

全体的な特色は、完成品は弱者になりつつあるが**部品.素材は強い**

- 1・下請け化した日本
- 2・国内でも日本の完成品減少
- 3・完成品のMarketingを知らない大企業  
MassMarketingのみ(一部SNS)

**CTPTMarketingが日本の大企業を救う!!**



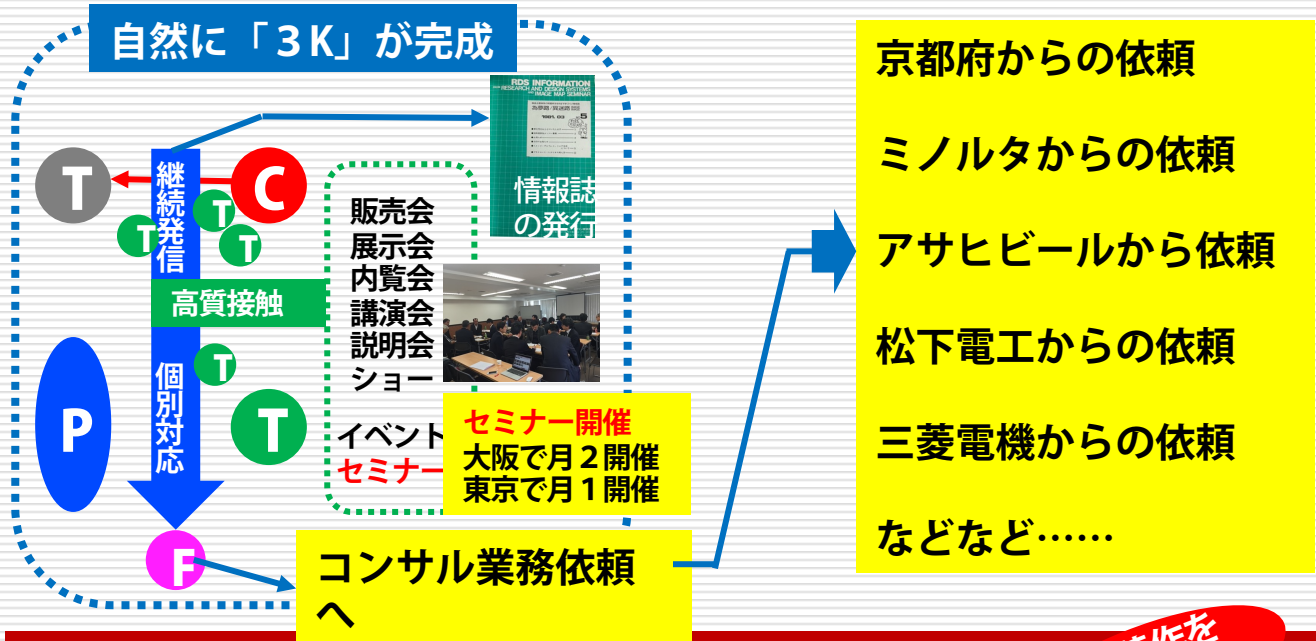
# CTPTMarketingの原点

自然に「3K」の実践をしていた

前回の再確認



情報誌 → セミナー → コンサル依頼 の3Kが自然に完成



「核になるコンテンツ」は命

まだ著作を  
刊行していない



# あなたの存在をどう知らせるか？

CTPTMarketing思考を徹底活用



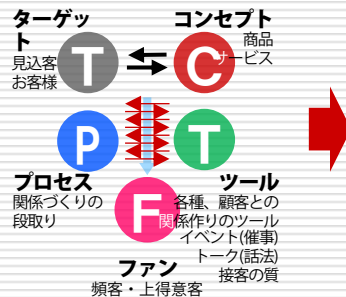
あなたは、どうしますか？



# あなたのメディアをどうするか？



企業経営していても、コンサルを目指しても



メディアは  
種類も使い方も多種多様

ノウハウ出版(著作)  
継続発信メディア  
SNS(YouTube,FB, NF,  
Line, X=Twitter,  
一般メディア(情報誌他)  
マスメディア(一般に不可能)  
パブリシティ(一時的)

誰でもやっている  
注目されない

どう発信？

CTPTMarketingを意  
識した発信  
絞り込んだ発信(CT整合  
)  
発信の質にこだわる  
発信を数種類使い分  
け  
発信のPT設計を徹底

あなたは、どんな発信をして顧客をひきつけるか



# メディアの選択と発信は重要



SNSでは、圧倒的な発信量が見られる

Line	9,400万人	日本では参加者最多のSNS、女性比率は圧倒的
YouTube	7,000万人	動画解説など、時事関係情報も多く多様、バズって著名にも
X=Twitter	4,500万人	140文字以内、つぶやきを投稿。速攻投稿などが多い
Instagram	3,300万人	画像共有に特化したSNS。飲食、美容などが多い
Facebook	2,600万人	実名SNS、知識層なども多く年齢層は比較的高い
TikTok	?,???万人	3分以内ショート動画SNS、ダンス動画など若年層が圧倒的

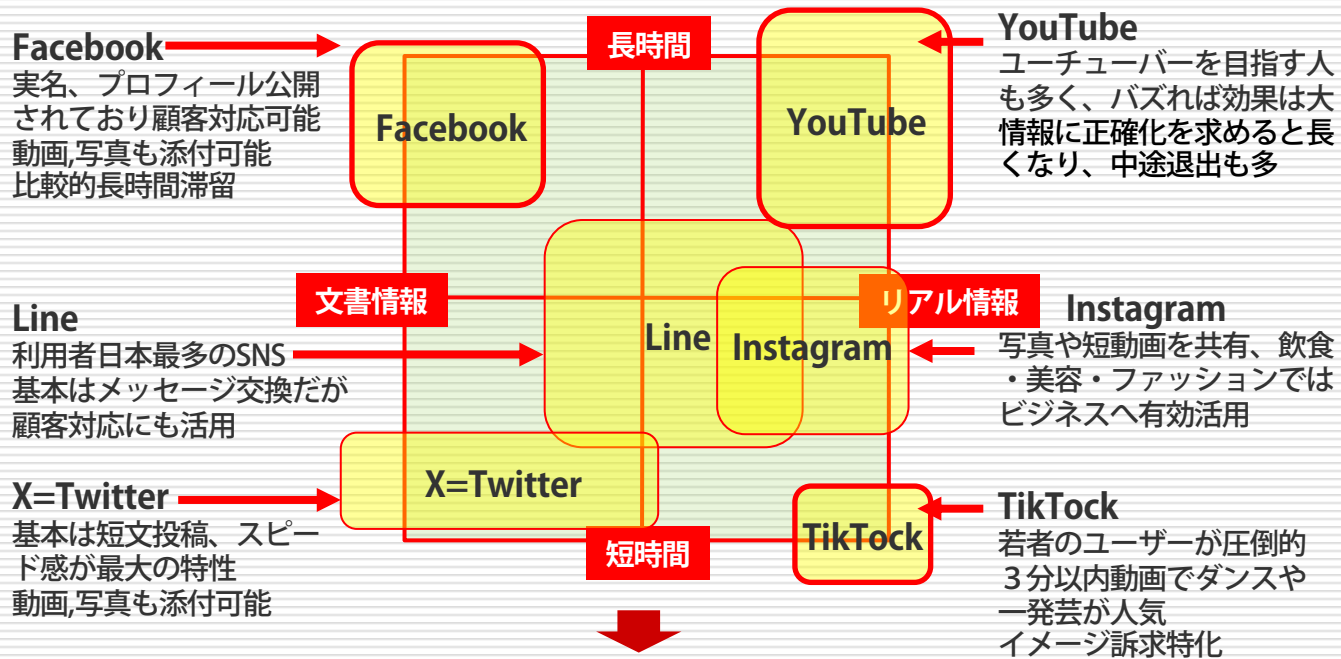
情報源としてSNSは、マスメディアを超えている

顧客は、ターゲットは、どこにいるか？

何を選び、どう発信するか？

# メディアの選択と発信は重要.02

実に多様なSNS……しかし、どう活用する？



**特性を、どう活かして発信するか？**



# メディアの選択と発信は重要.03



SNS他は、まったく反応がないケースが多い

DX期待？

うまくいけば  
ラッキー感覚  
で考える!!



RR(反応率)は？  
Response Rate  
CVR(購入率)は？  
Conversion Rate

G-mail ……大量に送信され開封されない

Line ……知る人の中での連絡  
リピーターには効果あり

YouTube  
X=Twitter  
Instagram  
TikTok ……不特定多数が関心を持てば  
観てくれる可能性もある  
特定発信者に限定  
(バズることは稀れ)

Facebook ……知る人の中ではメッセージ  
が効果的なケースも  
ビジネス利用は実に少数

ブランド力があれば  
RR、CVRは高い

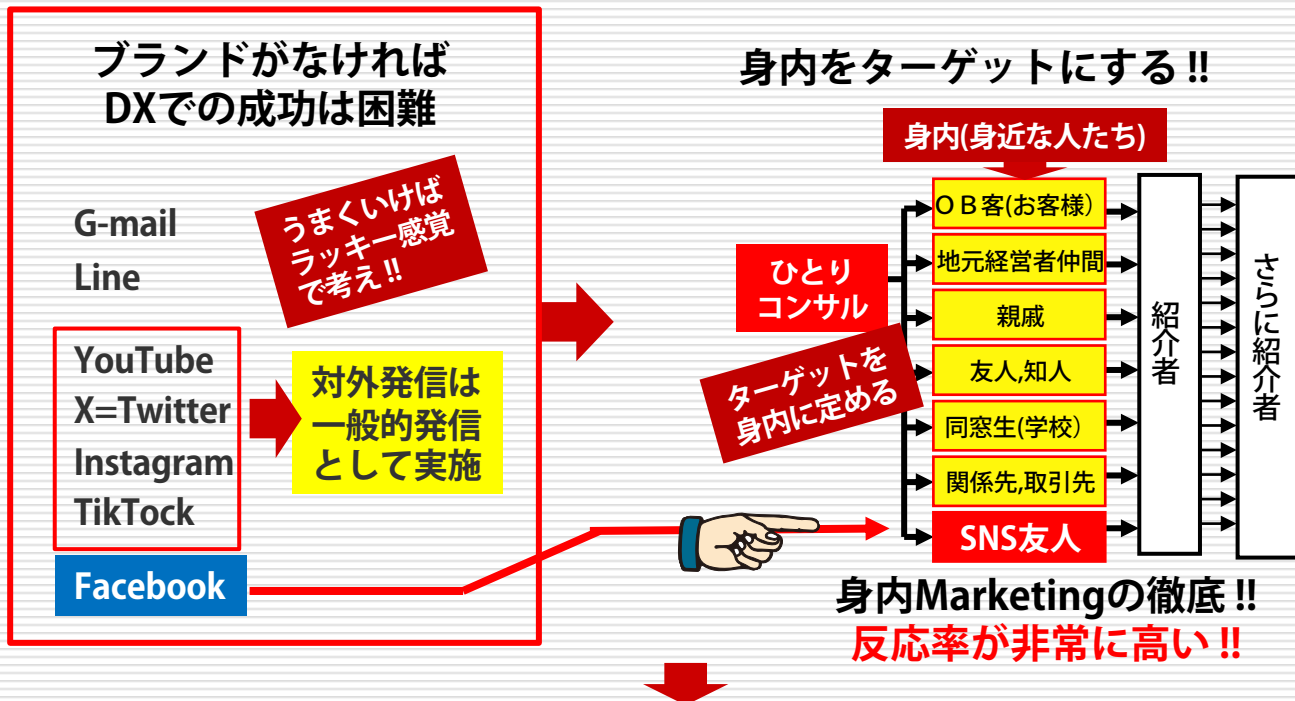
ブランド力がないと  
RR、CVRはゼロに等しい

中小,零細,起業開業の場合  
DXは、あてにならない

小さい経営で「DXだけ」ではビジネスにならない

# まずターゲットを明確に

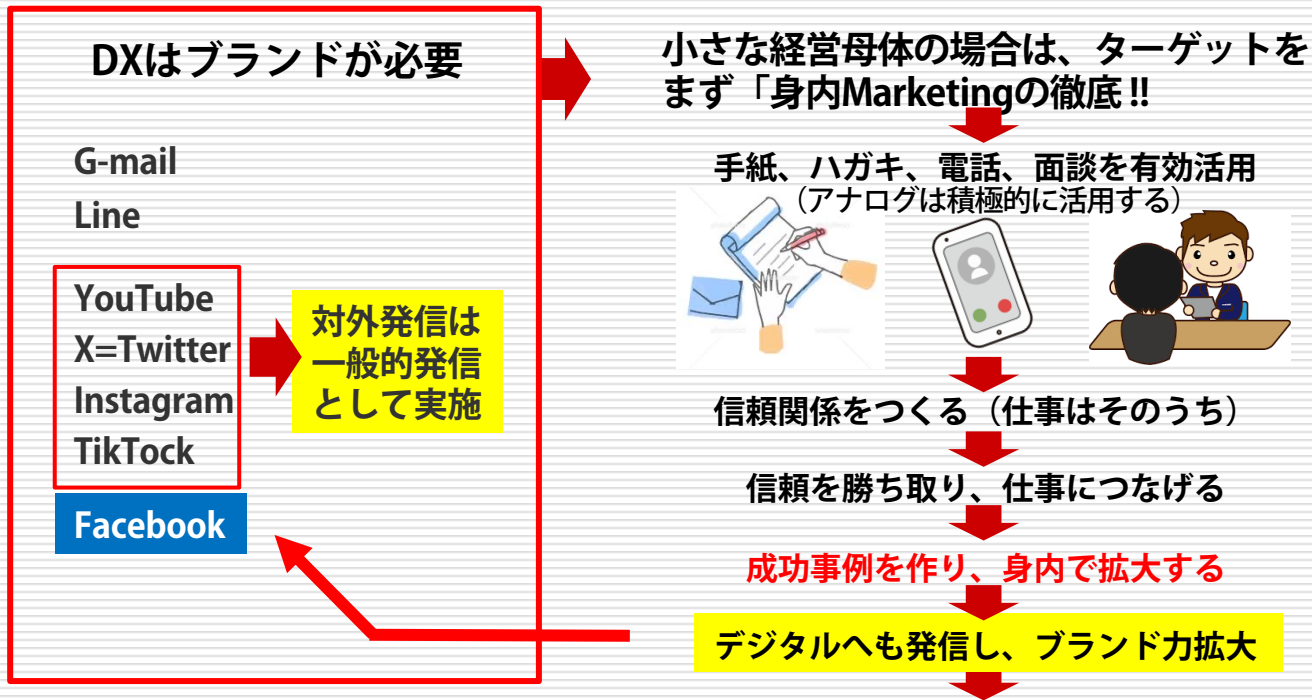
小さく成功した後、大きく羽ばたけ



誰でも身内には圧倒的なブランド力がある!!

# デジアナを工夫すべき

デジアナ双方を組み立てる



**小さく成功し、その後DXで拡大へ**



# コンサル業は大チャンス時代



CTPTMarketingを核に業務を考える

中小企業、起業開業ではCTPTMarketingは基本

**士業の独立開業、拡大にはチャンス時代**

会計事務所はなおさら

**コンサル業は、企業の問題解決にもCTPTMarketingは最適**

究極のマイクロマーケティング、CTPTMarketingの強みを活用する

**CTPTMarketingの強みをもつネットチャンネル会員**

**ネットチャンネル会員は、講師、コンサルに最適**





# いま「極めて厳しい時代」へ



前回の再確認

見通しが暗い情勢、生活、社会、ビジネス情勢

「値上げラッシュ」も、情勢の不確実性も

企画の方法論を多様に持ち

売上増の方法  
増販増客の方法論を持ち

CTPT Marketingを駆使し

会社も豊かになれば  
自分も

なんの問題もありません

企画とCTPT Marketingが、あなたをパワフルに!!

ご清聴、ありがとうございました

膨大な、1万事例近い増販増客成功事例報告



毎年30事例を収録したCTPTMarketingの  
成功事例「増販増客事例集」16巻  
企画・マーケティングで**120冊超!!**  
**日本最大,最多の出力!!**



詳細にツール類なども収録した  
さらに本格的で緻密な  
「増販増客marketing事例集」18巻

膨大なノウハウが、あなたをバックアップ



互幸会議・主宰会社

企画塾