

事業とは相思相愛を探し出逢う旅

やり方より、あり方

競争より、協奏

みんなから応援される会社になろう!

集客より、来客

あなたと祝福の乾杯がしたい!



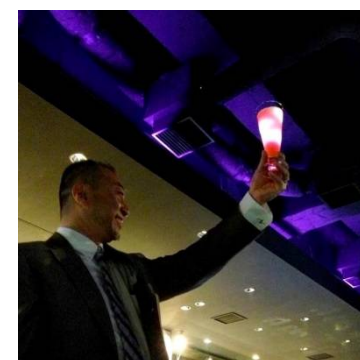
「あなたと祝福の乾杯をしたい」 株式会社  
**乾杯・KANPAI**



## 毎月10,800円で飲みに行きますか？ それとも会社を発展させますか？

一流のプロスポーツ選手にも、  
伴走者（パートナーやコーチ）がついている  
という事実を、あなたは見逃していないでしょうか？

ご自身、スタッフ、お取引先、お客様を、  
本当に幸せにできる経営を目指しませんか？



「あなたと祝福の乾杯をしたい」 株式会社  
**乾杯・KANPAI**

# 株式会社 乾杯・KANPAIが提供するサービスは大きく4つあります。

無料メルマガ

その1

## 「両想い経営30秒ノウハウチャージ」

(毎週金曜日早朝配信)ご登録されますと「たった1回手のひらサイズの〇〇で620名713万円の実績をあげた話」PDFファイルを、今すぐプレゼントします♪

その2

## 月謝10,800円以上の価値と評判♪ 「両想い販促鍛錬塾」

- 1、【毎月の特典】各界のトップランナーインタビューCD
- 2、豪華執筆陣によるメルマガ(毎週火曜)「両想い経営30秒ノウハウチャージDX」
- 3、回数無制限メール相談「打ち出の小槌」

メルマガは、・キキダス・マーケティング中山マコトさん・モテ塾～マナー&コミュニケーション市川浩子さん・ホスピタリティー進化論松坂健さん・コミュニケーションプロコチ笹崎久美子さん・株式会社 乾杯・KANPAI松尾公輝(主宰)の5名が心を込めて執筆しています。

## 【入会特典】

この「事業発展に役立つ特典一式」をもらってください♪  
スタッフ、取引先様、お客様を  
心から幸せにしたい貴方だけに贈ります。

## 「販促事例とヒントDVD・CD×両想い販促フォーマット5」

特典1「その場で解決! 「事例問答合戦」セミナー 販促師弟対決」  
DVD&CDセット(定価8,000円)を無料進呈!

レストラン、ドラックストア、サロン、中古車屋、居酒屋、社労士、アウトドアグッズ店、オール電化営業会社の抱える「8つの課題」に、現場コンサルの2人が挑む販促バトルです!

※以下、主として宿泊施設様向けのフォーマットですが、  
どんな事業体においてもアレンジしてご活用いただけるものです。

- 特典2、事業コンセプト再発見ワークシート
- 特典3、スタッフ用「ここが好きアンケート」
- 特典4、週間(習慣)行動予定表テンプレート
- 特典5、宿泊プラン速効作成シート
- 特典6、クレーム撲滅シート

※お試し入会は1ヶ月無料です。  
内容を確認してから、継続を決めてください。

※1ヶ月後、継続しなかったとしても特典の返却は不要です♪  
僕は、ただただ、ご縁に感謝するのみです。

その3

## 個別訪問アドバイス業務

「100人のお客様が来て、5人がリピーターになってくださるより、100人のお客様のうち、50人がリピーターになってくださったり、紹介をしてくださったりしてもらえる方が、絶対にいいですよね!？」

今、あなたが3年かかると思って取り組んでいることが、もし、1年で達成できるのだとしたら、そのことでどれだけの収益を生み、スタッフ、取引先、お客様が得る「付加価値」と「笑顔」はどれくらいになりますか？

得意客層を持ち、お客様との会話の質と量を増やし、今日お泊りのお客様にコトでもモノでも何かお持ち帰りいただき、超効果的なクチコミをしていただくことを設計し落とし込みます。

- 商売とは、相思相愛と出逢う旅です！
- スタッフ・取引先・お客様が、心から応援して下さる事業構築を！
- やり方で競走するより、あり方で共奏しよう！

最短3ヶ月、最長でも6ヶ月のアドバイス契約となります。その期間で結果を出せなければ意味がありません。



月1回、現地訪問にて戦略会議開催＋フィードバック＋随時進捗確認

## その4

# ブランドサルベージで業績向上!

## Brand Salvage

ブランドサルベージとは、「共感」が商売の肝となる時代に、貴社の良さや強みを見つけ、コミュニケーションをデザインして、継続的にファンを増やす智恵です。

・主力商品がない。・新商品開発が進まない。・商品や施設のピークが過ぎた。・マンネリが蔓延している。・販促物やメディアの効果が落ちて来た。・自社の売りや良さを強みが分からない。・コストカットも限界。・価格競争の先が見えない。・資金調達が難しくなってきた。・スタッフモチベーションを上げたい。・定着率が悪い。・業務が仕組化できずにいる。

IT戦士な美食美ずん社長

◆**轟山さゆり** (岩手花巻)

草食系マーケティングデザイナー

◆**米谷仁** (仙台)

悪女のコミュニケーションプロコーチ

◆**笹崎久美子** (仙台)

マネジメント&マーケティングのダブルポインター

◆**椎木秀行** (仙台)

人を活かす仕組みコンサルタント

◆**佐藤なな子** (仙台)

卓越至極のトップセールスマン

◆**中鉢貴省** (仙台)

共感の戦略プロデュース&販促アドバイス

◆**松尾公輝** (仙台)

東京から変幻自在の言霊マーケター

◆**市毛秀穂** (東京)

福岡から確実経営の情熱プロフェッサー

◆**渡辺元伸** (福岡)



- 1、良さや強みを見つける技術
- 2、コンセプトを言葉にして伝える技術
- 3、コミュニケーションツールを活用する技術
- 4、ファンを増やし続ける技術

「お客様はなぜあなたの会社から買うのか？」  
会社の魅力再発見で業績向上♪

「お客様はどうやってあなたの会社を知なのか？」  
会社の情報発信力強化で業績向上♪

<p><b>オーダーメイド人材育成</b></p> <p>「あなたの社員が、 一人ひとりの強みが、 どう活かせるのか？」 を、 「ビジョン」を!</p>	<p>会社は お客様の為にあります。 その会社は〇〇の成長と 共に成長します。</p> <p><b>For Customer!</b></p>	<p>自立自足の社員が いいのは分かるが、 「その会社で成長したい」と 思っていますか?</p>	<p>「うちの会社は、 このままではやがて解散だ」 を心配している。 アナタがやっていますか。</p>
<p>「うちの社員が、 一人ひとりの強みが、 どう活かせるのか？」 を、 「ビジョン」を!</p> <p><b>VISION!</b></p>	<p>「あなたの成長を期待し 必要としている仲間がいる」</p>	<p>誰かを育てるという価値が、 人生を豊かにしていることに、 あなたは気づいていますか?</p>	<p>あなたの会社は、あなたの子供を 働かせたい会社ですか?</p>



**今すぐ、以下URLにアクセスしてください♪**  
<http://www.kanpai-kanpai.com/faq.php>

僕は、日々、様々な相談を受け、アドバイスをお返ししています。

- ・春からの営業チラシ、この内容、このデザインでいいでしょうか？
- ・結婚記念日プランのタイトルや内容がしっかりきません。
- ・ホームページリニューアルにあたり、制作会社さんから
- ・トップページデザインが来ましたのでお気づきの点があれば指摘してください。
- ・フェイスブックの「いいね！」を増やしたいのですが何かいい手はありますか？
- ・DMの効果を上げたいのですが、どんな作戦が考えられますか？
- ・売店やクラブ、和食処の売上アップ事例などあれば教えてください。
- ・来月の新聞広告を添付します。添削してください。
- ・会員制クラブのネーミングですが、いい名前ありますか？

こんな感じですが、訊くが「勝ち」であり、  
訊くが「価値」なのだと思えます。  
社内で悶々としている時間がもったいないですよな。  
訊けば早いです^^)。

あなたが抱える現在の事業テーマは何でしょうか？  
そのテーマや課題が何であれ、いずれ(早急に?)解決を  
求められていることだと想います。

僕と付き合いメリットを、お客様の言葉を借りて言えば、

「ペンディング(保留)することが無くなる」  
「社内では出てこないアイデアがもらえる」  
「同じことをしても精度が違い、成果が出る」

ということでした♪  
嬉しい限りです。

## 真相に迫る！ 鍛錬塾Q & A(よくある質問♪)

- 1、インターネットは得意じゃないのですが大丈夫ですか？
- 2、どんな年齢層の方が入会していますか？
- 3、すべて旅館ホテルの方が会員ですか？
- 4、特に喜ばれているサービスは何ですか？
- 5、月1万円は高いような気がします。
- 6、自分が本当にこれを役に立てることができるか不安です。

僕は「やり方より、あり方」を重んじるタイプです。  
あり方に問題があると、どんな素晴らしい販促も効果は限定的なのです。  
また、同業同士でも「同志」である限り競争を推奨していません。  
「みんなで業界発展を目指そう！」というスタンス。

今のところ、これらに同意できない方や会社様は、僕のお客様にはいません。

ビジネスは弱肉強食ではなく、優勝劣敗だと想います。  
お客様に求められるためのレースですから、優れた方が勝ち、及ばなかった方が  
負けるだけです。

だから切磋琢磨すべきだと想っております。

両想い販促鍛錬塾ですが、入会にあたり、次のような疑問があるようですので、  
本日はまとめてご回答差し上げるスタイルにて、この塾のことを詳らかにしたいと  
想います。

**あなたの聴きたかった設問があれば、上記URLにアクセスしてください♪**

# 【顧客実績】

●旅館業のPR戦略「マンガパンフ・PRバス・ゲリラ野立て看板・フリーペーパー戦略等々」で、並の宿の2倍以上の売り上げをサポート。



●製菓業の販促サポート「コンセプトメイク・クチコミメニュー・これでもかチラシ・清水舞台広告等々」で3年で5店舗の拡大。



●中古車業販促サポート「待たなしお客様の写真額・積み上げるテレビCM・感動納車イベント等々」3年で販売台数270台から453台。5年で700台、売上で5億強の上乗せ、2.5倍の業績に。



●顧客リストゼロ、営業マンゼロの建設会社の新規事業「イベントアンケート・一網打尽営業・ほかほかレター・プロフィール名刺等々」で3ヶ月で見込み客500人。



●他、旅館・ホテルを得意分野としながら、エステサロン、研修会社、物販店、飲食店、食品メーカーなど多数の顧問を抱える。



温泉旅館に600泊1200日。  
年間訪問アドバイス120回超え。  
年間泊り訪問アドバイス30回超え。  
年間メールアドバイス1000本超え。

## 株式会社 乾杯・KANPAI 代表取締役 松尾公輝プロフィール

現場の閉塞感や事業のマンネリを打ち破る、「おもてなしマーケティング」のプロフェッショナルとして事業展開中。また、「ブランド・サルベージ〜ファンを増やし続ける技術」をコンセプトに、中小企業のブランドづくり事業を、財務から研修まで、一騎当千のコンサルタントチームを擁して展開中。

顧客想起力アップと現場行動力アップの販促コンサルタントとして、「彼に依頼すれば顧客のマインドシェアは3倍アップする」「彼に依頼すれば、スタッフの一時的テンションは、継続的モチベーションに変わる」と言われる。2009年8月の会社創業から半年で、宿泊、物販、飲食、自動車、教育、サロン、金融などの顧問先多数。販促から経営指南のアドバイザーとしての基盤を固める。徹底した現場主義と細心の個別アドバイス実施によって、経営者のみならず、現場スタッフからも絶大な信頼を集めている。

貴社らしさを販売戦略の要にする両想いビジネスを提唱する「戦略と販促の共感商売人」。

口ぐせは「事業とは相思相愛を探し出逢う旅」「競争より、協奏」  
「やり方より、あり方」「クチコミは起こすものじゃなく、起きるもの」  
「集客より、来客」

株式会社 乾杯・KANPAI代表取締役／宮城県仙台市在住  
彼の願いはただひとつ。

「あなたと祝福の乾杯がしたい！」

株式会社 乾杯・KANPAI <http://www.kanpai-kanpai.com/>

著書「女将力〜管理職の切ない悩み解決します」(商業界)

<http://ameblo.jp/kanpai-kanpai/>

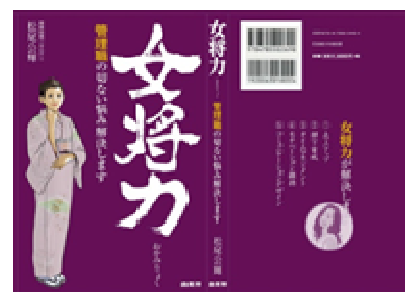
【販促の助っ人ブログ(環境・施設・料理・サービス)】

<http://www.kanpai-kanpai.com/>

【株式会社 乾杯・KANPAI: 両想い販促鍛錬塾サイト】

<http://www.kanpai-kanpai.com/brand/>

【ブランド・サルベージサイト】



### 【プロフィール補足】

1966年5月生まれ。

秋田県北秋田市(旧鷹巣町)出身。

1989年、全国的セールスプロモーション会社に入社。

2006年、宿泊施設に特化したIT企業取締役役に就任。

併せて総合物販店も手掛け、オンラインからオフラインまでの総合的アドバイスを本領とする。

2009年、株式会社 乾杯・KANPAIを設立。





# 講演やセミナー承ります♪

## 主な講演メニュー

### 【講演】(60分～120分)

- ★共感性社会における経営戦略
- ★お客様の声が集まる環境づくり
- ★他社を圧倒する独自化戦略
- ★内外から応援される会社づくり
- ★ソーシャルメディア時代の事業戦略

### 【ゼミナール】(120分～300分)

- ★営業ゼロで成果につなげる講義
- ★お客様の声の集め方と活用方法講義
- ★ソーシャルメディアワークショップ講義
- ★事例で学ぶ営業戦略会議
- ★お客様との絆づくりマーケティング講義

### 【講演や勉強会の料金】

60分8万円(交通費・宿泊費別途)を目安とさせていただきます。とはいえ、ご予算、ご都合、タイミング、状況などに合わせて、柔軟に対応致しますのでまずはメールにてお問い合わせくださいませ。

メール件名「講演や勉強会について」

[km@kanpai-kanpai.com](mailto:km@kanpai-kanpai.com)



# 乾杯コンサルティングメニュー5

## 【その1】

☆毎月1万円という金額で、  
飲みに行きますか？それとも経営に投資しますか？

「両想い販促鍛錬塾」月額1万円(税別)

<http://www.kanpai-kanpai.com/service02.html>

- 1、【毎月の特典】各界のトップランナー  
インタビューCD
- 2、豪華執筆陣によるメルマガ(毎週火曜)  
「両想い経営30秒ノウハウチャージDX」
- 3、回数無制限メール相談「打ち出の小槌」

メルマガは、

- ・キキダス・マーケティング中山マコトさん
  - ・モテ塾〜マナー&コミュニケーション市川浩子さん
  - ・ホスピタリティー進化論松坂健さん
  - ・コミュニケーションプロコーチ笹崎久美子さん
  - ・株式会社 乾杯・KANPAI松尾公輝(主宰)
- の5名が心を込めて執筆しています。

「Q&A」は、今すぐ、以下URLにアクセスしてください♪

<http://www.kanpai-kanpai.com/faq.php>

※僕は温泉旅館が好きなので、特に宿泊業にオススメです。

## 【その2】

☆戦略立案と戦術実行のペースメーカー&継続アドバイス！

「個別訪問アドバイス業務」月額18万円から

<http://www.kanpai-kanpai.com/service07.html>

月1回、現地訪問にて戦略会議開催＋フィードバック＋随時進捗確認

「100人のお客様が来て、5人がリピーターになってくださるより、  
100人のお客様のうち、50人がリピーターになってくださったり、  
紹介をしてくださったりしてもらえる方が、絶対にいいですよね!？」

今、あなたが3年かかると思って取り組んでいることが、  
もし、1年で達成できるのだとしたら、  
そのことでどれだけの収益を生み、スタッフ、取引先、  
お客様が得る「付加価値」と「笑顔」はどれくらいになりますか？

- ・事業コンセプト(良さや強み、魅力)立案や確認
- ・御社にとって最も効果的な販売促進の設計
- ・営業のステップや広報手法の提案と社内定着
- ・WEBマーケティングのアドバイス等々

原則として6ヶ月単位のアドバイス契約となります。  
その期間で結果を出せなければ意味がありません。

※年商1億円から5億円程度の企業様にオススメです。  
この規模が、スタッフ全員に関与可能となるからです。

※年商10億円以上の企業様の場合は、  
部署単位で承ります。(営業や広報)  
あるいは、  
乾杯コンサルタントチームや、  
乾杯クリエイティブチームを造成して対応ご提案します。

### 【その3】

☆「共感」が商売の肝となる時代に、貴社の良さや強みを見つけ、コミュニケーションをデザインして、継続的にファンを増やす智慧

#### ブランド・サルベージ 2ヶ月研修パッケージ56万円(税別)

トップヒアリング+現場スタッフミーティング+研修+戦略提案

「お客様はなぜあなたの会社から買うのか？」  
会社の魅力再発見で業績向上♪

「お客様はどうやってあなたの会社を知るのか？」  
会社の情報発信力強化で業績向上♪

以下のような症状に効能があります♪

- ・主力商品がない。
- ・新商品開発が進まない。
- ・商品や施設のピークが過ぎた。
- ・マンネリが蔓延している。
- ・販促物やメディアの効果が落ちて来た。
- ・自社の売りや良さを強みが分からない。
- ・コストカットも限界。
- ・価格競争の先が見えない。
- ・資金調達が難しくなってきた。
- ・スタッフモチベーションを上げたい。
- ・定着率が悪い。
- ・業務が仕組化できずにいる。

※旅館、自動車販売、飲食店、証券会社、エステサロン、工務店等々で導入いただき、社内活性化と販促に成果。

### 【その4】

☆お客様の声が集まる環境づくりや、他社を圧倒する独自化戦略講演、館内インフォメーションやPOP講習、営業マン勉強会など。

#### 「講演、ゼミナール、勉強会」目安60分8万円 (交通費・宿泊費別途)。

<http://www.kanpai-kanpai.com/conference.php>

※乾杯メニューの中で、最もフレキシブルにご利用いただけます。

アレンジが必要な研修はともかくとして、「講演」や「勉強会」というスタイルであれば、**ご予算に応じて組み立てますので、お気軽にどうぞ♪**

### 【その5】

☆実は、松尾公輝のお家芸はこちら♪

#### 「御社の営業ステップ設計と営業研修」 全3回にて46万円(税別)

訪問1／経営者および営業担当者面談にて課題共有

訪問2／営業戦略書にて戦術と定着案を提示

訪問3／現場研修にて落とし込み

訪問営業からFAXやWEBを使ったマーケティングまで。

※営業活動を主軸に展開している企業全般にオススメです。

※いずれも交通費・滞在費は別途となります。