

エスト・コミュニケーションズ

街のマーケティングサービスを ワンストップで提供

エスト・コミュニケーションズ（本社＝東京都台東区）は、元広告代理店勤務の弓削徹社長が設立したコンサルティング会社で、マーケティングを得意とする。

「美容業界のシャンプーを手がけている。美容業界ではいま店販が盛り上がっているが、置いてもらえないのが勝負になる。当初クライアントは飛び込みやテレアポなど効率のあまりよくない手法を使っていた」（弓削徹社長）

そこで、同氏は得意とするプロモーション戦略を練った。

「最初にFAXのDMを送る方法を提案した。それならば断りも少なく、間口が広い。電話でOKをもらったらすぐに訪問し、口下手な営業マンでも伝えられるように紙芝居を作って同社の製品を売り込んだ。2度3度の訪問を重ね、その間もニュースレターを送り、説明用のDVD、サロンの顧客が持っているけるカタログやサンプル、リーフレット、フライヤー、アクリル製の美しい什器な

を次々に作成し、置いていった。クリエイティブの面はすべて自分で行っている。

こうした施策の効果が、25%増ほどに売上げを伸ばすことができた」（同氏）

個人コンサルティングは増加傾向にあるが、大手の場合は内容が抽象的で、実際ではない場合が多い。金融不況の中、売上げの失速を打開したい会社は多く、「今こそ

売れるコンサルティングが望まれている」という。

同社の特徴はワンストップでの総合提案ができることで、マーケティングの立案、仕組み、流れの構築、DM、カタログ等印刷物、Webサイトといったまで製作を支援する。

「こうしたサービスを、街の印刷屋さん程度のコンサルティングで提供している。お金をかけずに知恵をかけようというのが当社のスタンスだ」（同氏）

3日間で
ネーミングを
開発できるマニュアル

YOU CAN HAVE THE MOST EXCELLENT
METHOD OF NAMING IN YOUR BUSINESS

大切な商品名は、
自分で考える



同社製作のマニュアル