2023年11月度　つぎ夢経営研究会 定例会議事録

2023年11月25日(土)17:30～　　　　　　　　　　　　　　　　　　場所：かながわ県民センター304

司会：渋谷さん

**■初参加者の自己紹介**

|  |
| --- |
| 福村真宏さん  金城正範さん  宮尾大五さん |

**■強みプレゼン**

**① 田中 俊行さん**

|  |
| --- |
| 〇経歴　：・現役大学生  ・IT系コンサルファームの入社予定  〇強み  １．物事の背景を捉えた多角的な分析・思考力  　２．複数の事業活動支援を通じて培われたサポート力（ヒアリング力、牽引力）  〇今後の展望  　システムの戦略から開発・運用まで対応できる人材になることを目指す。 |

**② 森 寛之さん**

|  |
| --- |
| 〇経歴　：・年少児に海外を経験  　・現在は重工メーカーでエンジン部品の設計・開発  ○強み  １．英語力  ２．機械の設計・技術など製造全般に関する知識  ３．環境変化への対応力  ４.コミュニケーション力  〇今後の展望  これまでの経験を生かし、製造業に強い診断士を目指す。 |

**■****企業診断(7月分)提案報告 / 業種：サービス業**

|  |
| --- |
| ① 渋谷 友昭さん：集客力・売上UPに向けた企業HPの改善  ② 山口 修平さん：組織・人事的な施策、管理会計上の施策  ③ 大柳 慎一さん：事業承継に関するご提案  企業様からのコメント: 現時点での課題点を、提案で得た知識も参考にしながら1つ1つ取り組んでいきたい。 |

**■高久会長によるGoogle広告のノウハウ講演**

|  |
| --- |
| 業界によっては、新規顧客の99%がWeb予約となっており、オンラインの新規顧客獲得方法の1つにGoogle広告がある。  ・キラーキーワードを見つけ、検索エンジンでヒットさせること。  ・クリック率を高めるための工夫をすること。  ・コンバージョンをカウントし、クリック単価が高いがコンバージョンにつながっていないキーワードを削除すること。  ・ペルソナごとにキャンペーンを作成すること。  ・広告タイトルと説明文のメンテナンスは極めて重要であること。  等を実務のデータを示しながら講演して頂きました。 |

**■高久会長より**

|  |
| --- |
| 1月と3月は、2次試験の合格発表直後の開催(1月は筆記試験の結果のみ発表)のため、初参加の方が多くなる予想。 |

**■懇親会**

|  |
| --- |
| ミライザカ 横浜西口鶴屋町前店にて開催。ご参加頂いた方、有難うございました。 |

**■今後の日程**

・2024年1月28日（日）17:30開始予定　　場所：かながわ県民センター

以　上