

玉腰泰三 個人事務所のご案内

2013年4月30日更新

玉腰泰三 個人事務所

<http://taizotamakoshi.jp>



国際社会、経済が急速に変革する中で、ビジネスと人との関係、マーケティングも大きく変化しております。それにともないインターネットやメディアの活用方法、また企画・制作方法は、多岐・多様になり、複雑化、高度化しております。利益向上には、今まで以上の知恵や気力が必要です。

玉腰泰三個人事務所は、多岐の情報から、共生・共感・平和 / 創造・革新・再構築をテーマにアイデアを提供します。そして、アイデアを実現するためのチームを構築し、社会性の高いビジネス価値を創出します。

玉腰泰三 個人事務所

代表 玉腰泰三

pro@taizotamakoshi.jp

ホームページ <http://taizotamakoshi.jp>

フェイスブック <http://www.facebook.com/taizo.tamakoshi>

あなたの町のパソコン屋 事業支援 サテライトスタッフ <http://www.pasoconya.jp/>

マーケティング研究団体「ダイレクトマーケティングワークショップDMW」東京 副理事長 <http://www.dmw-japan.org/>

●業務項目

1. 営業支援、事業支援(販路/売上拡大、新規事業に関するアイデア提供)

お客様の商品内容、営業状況、ご事情、ご要望をお聞きしたうえで、互いの納得の中「ご無理のない契約」を行い、社内スタッフだけでは創出が困難な新たなアイデアを提示します。弊社が提示するアイデアとは、企業・人脈、インターネット、ソーシャルメディア、新聞雑誌各社へのPR、イベント、複数社共同による営業開発、また新商品、新サービスの開発が主です。分野としましては、各種機器製造メーカー、IT関連商品、通信販売業、資金運用サービス、物流サービス、インターネットサービス、環境関連商品などを販売される企業様よりご相談いただき、活動しております。複数社様の要望を集約し、複数社共同による新サービス、新商品を開発し、効果を上げた実績もあります。

2. ICT、インターネット

ICT、ホームページ構築、インターネット通販に関するアイデア提供と実行プロジェクトの提案
インターネット通販、ソーシャルメディアに関する講演・執筆

●業務の流れ

1. お客様の現状、ご要望を取材します。打ち合わせ時には機密保持契約を行います。
2. アイデア創案、情報提供活動に関する契約を行います。様々な形態の契約を行なっております。顧客紹介、コンサルティング、プロジェクト推進、PR活動、ホームページリニューアル、ソーシャルメディアに関連した社内研修会講師。固定額による契約、成功報酬による契約などを協議させていただきます。
3. お客様のご要望により、アイデアを実行するスタッフの提案と実行に関する業務契約を別途行います。社内外の専門家による新規プロジェクトを構築し、売上目標達成に対して、契約期間内、日々行動します。

●アイデア創案について

実績と人脈を活用しながら、最新情報、各社様の異なるご事情を反映し創案、費用対効果の最大化を目指します。

経歴・職歴

経歴

- 1985年3月 東洋大学経済学部卒業。大学時代は、体育会水泳部に在籍。
- 1985年4月 株式会社コーヨー21 入社
- 2006年1月 退社
- 2006年9月 ヤマトダイアログ & メディア株式会社 入社
- 2007年3月 退社
- 2007年6月 個人事業開始（2012年6月～2013年4月 株式会社アクロス 取締役兼務）現在に至る

職歴

- 1984年4月から 2006年1月まで

株式会社コーヨー21 東京事業本部 (<http://www.koyo21.co.jp/>)

1、印刷・編集制作 営業実務、「データベースパブリッシング」デジタル編集の提案

電通・博報堂、鹿島建設、東京ガス、サンデン、三和銀行、ソフトバンク、ローランド、チューリッヒ生命、サントリー、NTTデータ、三菱電機などとの取引 開発と営業活動。

2、通販業界向け媒体出版事業「カタログコレクション」の企画・開発

1994年8月 複数のカタログ通販会社を掲載した新聞チラシ「カタログコレクション」(当時吊:通販大百貨)を開始。新規顧客リストの開発を目的に、日本全国、欧米の通販会社のカタログを掲載した新聞チラシを2005年までに4600万世帯へ配布、363社が参加。110万人の新規顧客リスト開発。1995年 媒体の参加企業をインターネット上で紹介し、カタログ請求とともに、商品購入ができる「インターネットショッピングモール」をスタート。衛星テレビ展開。ラジオ展開。マルチメディアキオスク端末展開。

3、インターネットポータル事業「通販1ドットコム <http://2han1.com>」の企画・開発

高島屋、東急百貨店、大丸百貨店、アリコ等の参加により事業開始。2004年 NTT番号情報(タウンページ)と提携。

4、NTTデータとのONE TO ONEマーケティング提携事業へ参画

NTTデータ、アプラス、船井総研、コーヨー21による店舗支援事業プロジェクトへ「ONE TO ONE DM」にて参画。

5、スポーツクラブ開設支援プロジェクト 実務担当

東京ガス、サンデンなど スポーツ施設開設における施設計画、販促企画、SPイベント開催など事業運営全般を実務担当

- 2006年9月から 2007年3月まで

ヤマトダイアログ & メディア株式会社 メディア・マーケティング課マネージャー

<http://www.yamato-dm.co.jp/>

日本:ヤマト運輸(ヤマトホールディング51%)とドイツの郵政公社に当たる世界最大級の物流企業ドイツポストワールドネット(DHLジャパン49%)の2社により、2006年4月に設立されたヤマトダイアログ & メディア株式会社にて、ダイレクトメール型フリーマガジン「オトリヨセ*スタイル」、「大人の偏差値」を事業開発。オプトインリスト事業の企画、出版企画、Webサイト、携帯サイト構築の責任者を行った。

2007年6月より個人事業を開業

(2012年6月～2013年4月 株式会社アクロス 取締役兼務)

- 1、研究活動(通販、ダイレクトマーケティング、EC、メディア ほか多数)
 - マーケティング研究団体「ダイレクトマーケティングワークショップDMW」東京 副理事長
<http://www.dmw-japan.org/>
- 2、あなたの町のパソコン屋 事業支援 (サテライトスタッフ)
 - <http://www.pasoconya.jp/>
- 3、ビジネス交流サイトの運営
 - マーケティング関連ブログのポータルサイト 主催
 - <http://www.edita.jp/taizo/>
 - 玉腰泰三SNS 主催
 - <http://team3.jp/users/tamakoshi/>
- 4、飲食店舗の研究(食品衛生責任者資格保有)
- 5、印刷営業士免許保有
- 6、音楽活動
TNC Brightness Singers にてライブ活動中(<http://www.tnc-bs.com>)
2008年12月CD発売
 - NHK紅白歌合戦 バックコーラスにて出場
- 7、モータースポーツ
(国内B級サーキットライセンス保有)
ユーノスロードスター所有

Direct Marketing Workshop



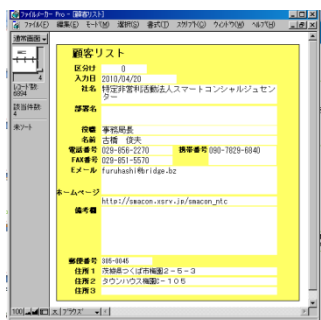
セミナー講師・PR活動・コンサルティング・執筆実績

●セミナー、研修会開催、講師を多数行いました。

- ・つくば市 NPO法人スマートコンシェルジュセンター インターネット通販セミナー
- ・『新たな商習慣を切り開く！電子カタログのトレンドとその利用術』
- ・『高速ネットワーク時代を迎え印刷会社は何を考えなければいけないか?』印刷技術協会
- ・『通販大学』北海道 講座
- ・「カタログコレクション」「通販1ドットコム」など自社サービスの説明会、
- ・「稼働率アップの通販カタログ作り」のほか多数
- ・クリエイターズワープVol.113「インターネット、マーケティング分野における新商品の作り方!」--プロジェクト(複数企業共同)による新商品開発実績と功罪--
- ・DMW(ダイレクトマーケティングワークショップ「近況と新事業」講師



『通販大学』北海道 講座セミナー風景



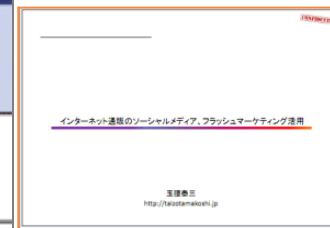
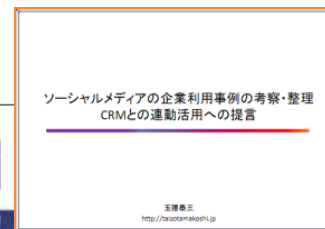
業界関係者データベース画面

●業界関係者データベース<上写真>の保有

私が上記により取り引きした方々、名刺交換した方々などを整理し作成された人材データベースの人数は、7,500人。この人脈を元に、通販事業者への提案・提携業務を行っております。

●マーケティングメールマガジンを関係者3,300人へ発行中です。

- 業界紙の取材、記事執筆など多数
- デジタル出版
- 新聞掲載など多数
- Amazon Kindle電子書籍出版



●上記実績を生かし、ご依頼のあった企業のコンサルティング、プレスリリース作成・配信、セミナー開催支援を行なっています。

コンテンツ、マーケティング、
インターネット分野
新事業開発・新商品開発実績

中小企業の「進化」にアイデアを提供(コンサルティング)、実現プロジェクトを構築します。

<http://taizotamakoshi.jp/nep.html>

Facebook <https://www.facebook.com/newep>

進化プロジェクト

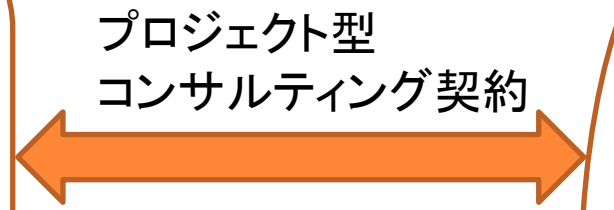
進化するための決断・アイデア

プロジェクトメンバー: 事業者、教育事業者/講師、教育関連業者、ビジネス書著者、経営コンサルタント・税理士、金融関係者、文化事業者ほか

進化を実現するための実行

社内外人員による
実施プロジェクトの構築と運営

進化とは、生物の形質が世代を経る中で変化していく現象のことである。(Wikipedia)
企業の進化とは、変革を恐れない魂を培い、自己変革し、生存し続けることである。(進化プロジェクト)



進化を望む
中小企業



シニア向け商品のPR、販売代理店、FC、ビジネスパートナーの募集などにご利用いただけます。

<http://hito.bz> Facebook <https://www.facebook.com/newep>

事業運営者

上田信一郎

事業運営メンバー
(アクティブシニア)

社会情報
取材情報

提携・協賛
広告企業

「60歳からの仕事ガイド2013」

WEBサイト

- ・仕事情報・記事・コミュニティ(運営者、利用者)
- ・上田信一郎 寄稿
- ・アクティブ・シニア セレクトショップ



イベント「アクティブシニアカフェ」

- ・セミナー
- ・交流会・勉強会



利用者

アクティブシニア

- ・定年退職者
- ・退任者

様々な社会活動の中から、これまで得た知識や経験、能力が発揮できる場を探している。

- ・就労中の中高年
年金開始年齢の高齢化(65⇒70?)への懸念など
経済的不安から、長期継続的な収入確保の必要性を強く感じている。

ネット通販を始めませんか？出店費用は業界最安値！ 初期費用3万円／月額使用料 1,500円
ロイヤリティ(テナント料)は、月間売上の3%(100万まで) 月間売上の2%(500万円まで) 月間売上の1%(500万円以上)

→ ナイス百選の実績です →



「蔵王高原たまご」
<http://zaokogen.jp/shop/>

自然に恵まれた「蔵王高原」で生まれ、厳選されたアメリカ産の配合肥料によって、コクがありながらコレステロール値の低い美味しい「たまご」を販売しています。



「家庭用逆浸透膜浄水器ネオス」業界最安値49,800円！
<http://shop.nice.cx/neos/>

家庭用小型浄水器の決定版！
放射性物質や有害化学物質も除去します。
ソーシャルメディアを活用し集客しています。

Facebook ページ

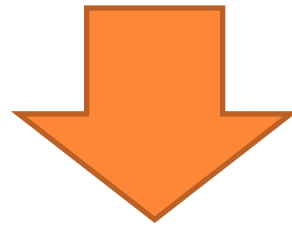


Twitter



サイト構築のポイント

- 情報作成者による簡便・迅速な情報更新により住民サービス向上が可能なサイトシステム
- 信頼性・安全性
- 想定されるサイト来訪者にわかりやすいページデザイン
- 想定されるページ追加、デザイン修正、サイト機能拡張に対応可能なシステム
- 高品質、低コスト



サイト構築受託

職員自らサイト更新できるCMS(コンテンツマネジメントシステム)プロジェクト管理者を基点とした体制によるサイト構築経費削減

●実績を生かし、ホームページ構築に関するアイデアを提供しています

通販会社支援実績「カタログコレクション」(コーヨー21で1994-2006実施)

インターネットサイト「通販1ドットコム」と、複数社の通販カタログを掲載し、ハガキやFAXにて請求を受け付ける仕組みのB4サイズの新聞折込チラシ「カタログコレクション」による新規見込み顧客開発を目的とした情報交流事業。コーヨー21在職時にに行った事業で2006年終了しました。
 国内外通販会社363社の顧客開発人数110万人。(4,656,000世帯チラシ配布、インターネットサイト、そのほか)

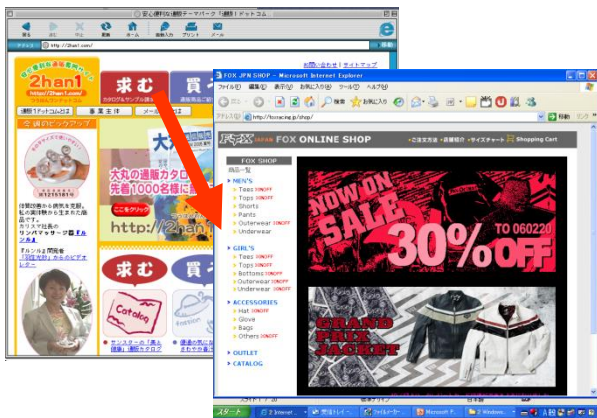


●実績を生かし、共同事業、クロスメディア展開、顧客開発に関するアイデアを提供しています

「カタログコレクション」補足資料：インターネット展開の特徴

通販愛好者のサイトに て商品訴求・販売

「通販テーマパーク」をキャッチフレーズに1.求む、2.買う、3.読む、4.集うの4つのテーマにより、カタログ通販、テレビショッピング、ネット通販など幅広い通販愛好者に対して、通販情報を提供しております。サイト内にあるECショップにて特別販売を行っています。



ソフトバンク携帯の販売

2008年3月ソフトバンク社と契約し、販売開始。24時間いつでもお申込可能！ご自宅から携帯電話をご購入できます。



中高年層もサイト集客

既存媒体と連動し、中高年層の集客にも効果を上げてました。

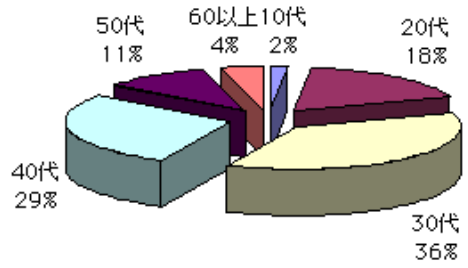
新聞チラシ「カタログコレクション」
* 配布実績4656万世帯



ラジオ局「レインボータウンFM」
* 2005年10月実施

幅広い通販業種で効果

20～40歳代を中心に幅広い年齢層、また男女均等の利用者です。総合通販、専門メーカー、保険通販など幅広い企業様からご利用いただいております。



信頼の顧客データ管理

カタログコレクションの実績を含めると、掲載会社363社に対して、新規顧客開発111万人。2005年より暗号化データ納品体制ご用意。大手百貨店様、保険会社様にも安心してご利用いただいております。

補足資料:「カタログコレクション」顧客開発人数

通販会社363社参加。WEBサイトと、46,560,000世帯への新聞チラシ配布、顧客開発110万人

号	配布年	チラシ配布地区	チラシ配布世帯数	顧客開発総数	枚数	1枚あたりの開発
1	1994	東京	1,000,000	117,500	19	6,184
2		神奈川	2,260,000	33,950	16	2,122
3	1995	東京	2,000,000	288,000	27	10,667
4		関東全域	5,500,000	72,000	30	2,400
5		東京・神奈川	2,000,000	126,000	40	3,150
6	1996	北海道・東京	2,500,000	114,000	20	5,700
7		東京～愛知	2,500,000	21,000	33	636
8		大阪～福岡	1,500,000	75,600	38	1,989
9	1997	東京	1,000,000	6,000	6	1,000
10		東京	1,000,000	24,000	17	1,412
11	1998	東京・埼玉	1,000,000	37,200	9	4,133
12		神奈川・東京	1,000,000	10,000	8	1,250
13	1999	東京	200,000	1,200	4	400
14		東京	1,000,000	4,000	6	666
15	2000	東京	1,000,000	20,000	9	2,222
16	2001	東京	1,000,000	5,000	19	263
17		東京	1,000,000	18,000	9	2,000
18		首都圏	2,000,000	73,000	10	7,300
19	2002	首都圏	1,000,000	6,600	5	1,320
20		首都圏	1,000,000	15,000	5	3,000
21		首都圏	600,000	300	2	150
22	2003	首都圏	1,000,000	7,522	4	1,881
23		東京	1,000,000	3,463	4	866
24		東京	500,000	200	2	100
25	2004	東京・埼玉・千葉	2,000,000	8,200	4	2,050
26		首都圏	5,000,000	400	2	200
27		東京	1,000,000	2,000	4	500
28		神奈川・東京・埼玉	2,000,000	8,000	5	1,600
29	2005	東京	2,000,000	10,000	6	1,667
			46,560,000	1,108,135	363	

通信販売サイト 運営支援プロジェクト(企画・運営実績)

サイトプロモーション(通販1ドットコム)

- ②アフィリエイト実施展開
- ⑩コミュニティFM局 CM/生受け実施



- ・見込み客の誘導
- ①支店展開
- ・見込み客の誘導
- ・商品のクチコミ展開検証
- ・本店への見込み客の引渡し
- ・メルマガ登録告知
- ⑩動画番組展開
- ・見込み客の誘導
- ・テストマーケティング
- ・リストアップ
- ④プレゼントサイトへの出品→商品検証

商品プロモーション



- ③アフィリエイト ⑤オプトメールによる
- 実施展開
- ②と③はどちらから
- 片方
- ダイレクトEメール広告
- ・サイト/商品訴求
- ・見込み客の誘導
- ⑥SEO・SEM実施
- ・サイト/商品訴求
- ・見込み客の誘導



百貨店通販サイト

- ⑨アクセスログの即時・詳細分析による
- ページ改修
- ユーザ導線分析

- ⑦メールマガジン
- 企画・配信
- ⑧ピックアップ特集ページ週次展開
- ⑪ブログによる情報配信・コミュニケーションの促進
- 顧客囲い込み

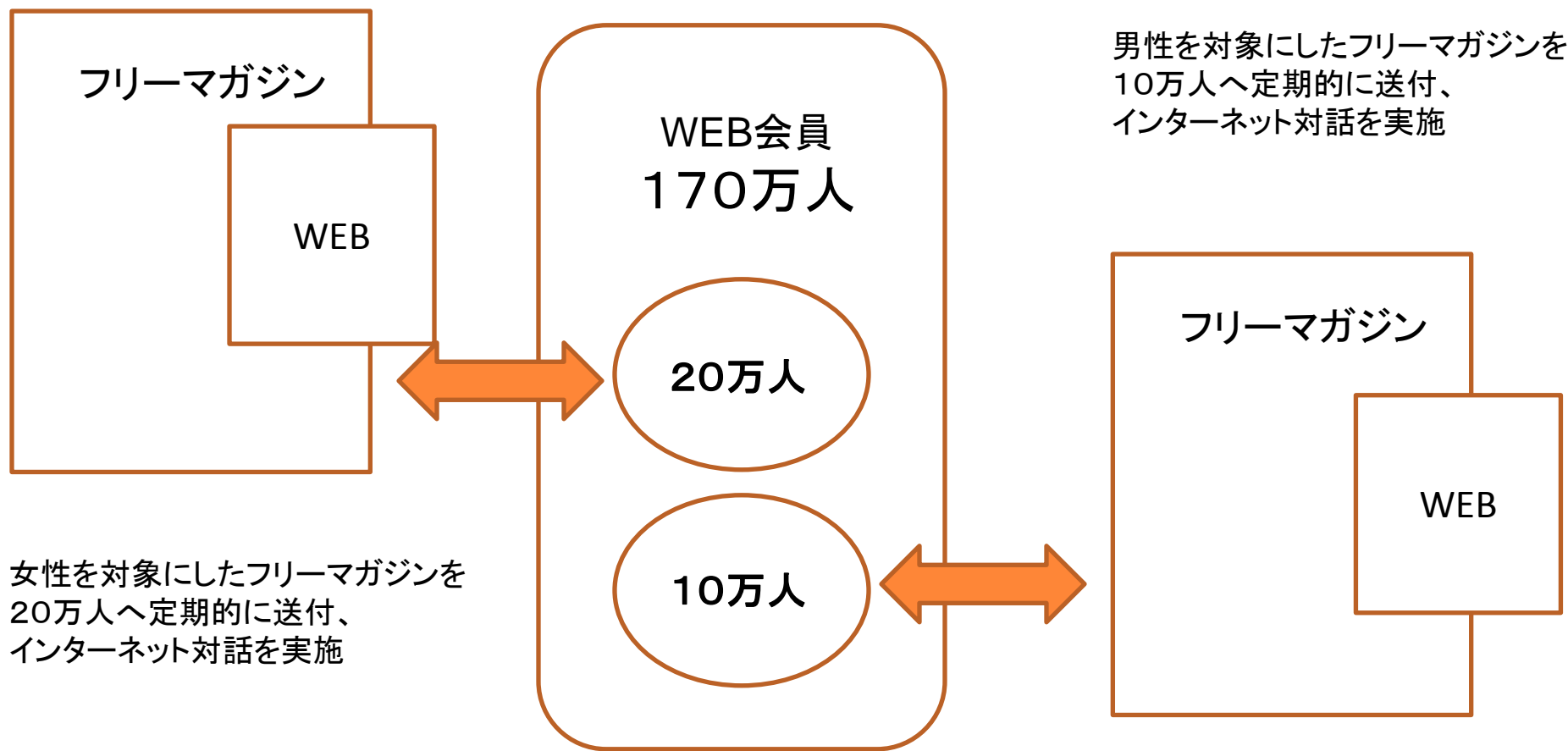
携帯電話・新聞チラシ



既存媒体との連動

フリーマガジンとネットを活用した顧客対話事業（事業開発実績）

自社会員の活性化を目的に通販属性の高い自社顧客と対話する事業を、ダイレクトメール型フリーマガジンにより、ビジネスモデル化、出版企画、Web・携帯サイト構築などを行った。



●実績を生かし、会員事業、クロスメディア広告事業に関するアイデアを提供しています

CRM・通販支援企業が、見込み客を開発する事業(共同事業の実績)

マーケティングを支援する企業300社が集うWebサイト「マーケティング支援.jp」を基点としながら、多種の施策を組み合わせ、費用対効果の高い営業支援を行う事業。
業界誌出版会社「アイ・エム・プレス」、IT企業、玉腰3社の共同事業。現在休止、再スタート準備中。

Webサイト「マーケティング支援.jp」



CRM導入企業

CRM支援企業300社

- コールセンター
- DM送付・物流会社
- ネット広告会社
- DBシステム会社
- コンサル会社 etc

CRM業界誌
月刊『アイ・エム・プレス』
読者36,000人以上
<http://www.im-press.jp/>



メールマガジン

企業・商品説明
問い合わせ・資料請求
メルマガ登録
デモソフト・映像閲覧

CRM事例研究セミナー

●実績を生かし、共同事業、企業向け新規顧客開発に関するアイデアを提供しています

小売店舗のONE TO ONEマーケティング(共同事業実績)

4社共同で、スーパーマーケットのONETOONEマーケティングに取り組みました。



●実績を生かし、共同事業、ONE TO ONEマーケティングに関するアイデアを提供しています

お気軽にお問い合わせお願いします。
玉腰泰三

玉腰泰三 個人事務所 pro@taizotamakoshi.jp
080-5421-5125

<http://taizotamakoshi.jp/>