

# B to B の企画提案力を磨きながら焦らず実績を積み重ね創業を成功

クロッシュ (大分県)

## 「音の贈り物」生演奏による音楽の感動を届ける演奏家派遣サービス

### 1. 相談のきっかけ

- ・これまでの経験を活かした新しいビジネスを始めようと準備をしているときに、当拠点の開設記念セミナーに参加。
- ・自分のビジネスに役立つと期待しすぐに相談を予約。



### 2. 課題整理・分析

- ・代表者は音楽教室講師、フルートの個人レッスン、楽器になじみの薄い方向けオカリナ教室などさまざまな指導実績が豊富、多くの受講者に慕われている。
- ・生活の中でさらに音楽を楽しむために、オリジナル教材の開発や新しい指導法を試すなど常に工夫を怠らない企画力と行動力を持っている。
- ・これらの経験やネットワーク等を活かし演奏家を派遣するサービスを考えている。
- ・アイデアを具体的に事業化していくこと、これを効果的にPRしていくことが課題。

### 3. 解決策の提案

- ・顧客満足のためには相応の出費ができる事業者のオリジナル企画として提案する。
- ・具体的なターゲットとする事業者層やイベント事業者を提案。実績ができれば宣伝効果が高いため、具体的なキーパーソンも紹介。
- ・Facebookの動画でイベントをタイムリーに見せるなど効果的に活用し、口コミによる新規受注を狙う。



## 4. 成果

- ・様々な機会を利用し積極的に多くの事業者やイベント事業者へ演奏家派遣サービスを企画提案。
- ・当拠点が紹介したキーマンにもプレゼンテーションを実施。
- ・Facebookページを作成、演奏中の動画も駆使し、イベント前・中・後とこまめに投稿。「音の贈り物」としての楽しさ、華やかさ、優雅さ等効果的にアピール。
- ・高級車販売ディーラーなど事業者主催のイベントやその他各種パーティー、披露宴などで演奏依頼が入った。
- ・当拠点の紹介した方を通じ、旅行会社主催でJRのA列車内での演奏という注目を集める仕事ができる。
- ・イベント事業者やウェディングプランニング事業者と強いコネクションができた。
- ・Facebook読者も増え、事業者からの反応も増えている。

#### <事業者の声>

音楽講師の思いつきを、単なる思いつきで終わらせず事業をする者の考え方、営業方法、価格設定、強みなど色々とアドバイスをいただきました。試行錯誤している時に受けた多角的で具体的なアドバイスは方向性を決める手助けになりました。おかげで受注に繋がり大変感謝しています。事業をして行く上で迷いがある時、困った時、自分の力だけでなんとかしようと思わずに、相談することですぐに解決することは多くあります。

起業予定の方、起業して間もない方には特に活用していただきたいと思います。

