

私たちは印刷物に新しい生命(目的や目標)を与える仕事をしています。

## 事業誕生の経緯

弊社は本来、**印刷会社の営業を支援する**目的で発足しました。

社長である山田英司は現在、有限会社山田英司事務所(<http://eigyo-sodan.com/>)を通じ、様々なクライアントの業績拡大実績を保有しており、現在も同活動を推進中です。

そのクライアントには、大手IT会社をはじめ、派遣会社、損保会社、病院、学校、一般製造業等と多岐に渡り、独自の指導方法はとても定評があります。

そんな彼の指導アイテムには、印刷物をツール(道具)に変え、営業活動(新規&深耕開拓)や、広報活動(集客や囲い込み)の**補強(営業パーソンや販売スタッフの武器開発)**をし、彼らの活動を助けるというモノがあります。また新規事業や人員不足の支援策としてツールにより、人的パワーの**補完(営業パーソンや販売スタッフの代役開発)**をさせ、様々な効果を上げる場合もあります。

営業や販売現場をよく理解し、問題を細かく分析した上で、ツール自体に絞り込んだ目的や目標を与える(業務化)ことができれば、目に見える成果を生み出すことが可能です。

ツール開発における成果の事例を、お客様インタビュー(タケモトデンキ様)の画像でご確認下さい。15分と少し長いですが、一度是非ご覧頂ければあなたの疑問も解消されるでしょう。

<http://eigyo-sodan.com/com/index.html>

そしてこれらの結果、今まで気づかなかった現場シーンの問題にフォーカスすることで、ツール開発の**新しいニーズに出会え**たり、何気なくお使い頂いていた印刷物にも、**新たな価値を与える**ことができるわけです。

私たちは、印刷物に新たな価値を与え、皆様の**営業&販売シーン活性化に役立つツールをご提供する会社**です。これは、印刷業界においてNo1の営業コンサルタントである山田英司(<http://www.jagat.or.jp/event/kosyu/sinkii/>)だからこそできた新しい事業モデルです。

営業強化や販促効果アップをお考えの皆様は、是非弊社へお問い合わせ下さい。同サイトは、自動車保有の企業様における“事故抑止”という顧客テーマを、印刷会社様の開発協力のもと、ツールを使ってお手伝いしようという目的で生まれました。

これは私たちの試みのほんの一部です。