

# ブランディングのための棚卸しをしよう あなたの会社の中に価値のタネが眠っている

ブランディングの第一歩は自社の「ブランドの価値のタネ」探しです。この取り組みで多くの方がはまる落とし穴があります。それはないものを探し出そうとすることです。ブランディングは「あるもの探し」から始まります。

「ウチには価値のタネなんてないよ」と語る方がいます。しかし、**価値のタネのない会社はありません**。価値のタネに**気付いていないだけ**です。価値のタネは光が当たるまで**眠ったまま**なのです。

本セミナーでは「価値のタネ探しの5つの心得」「価値のタネを探す3つのステージ」「30のマトリックス」等を具体的な事例に基づき解説します。このプロセスをていねいにたどることで、必ず価値のタネを見つけることができます。

自社にとっての**当たり前や常識にこそ、価値のタネは眠っています**。まさに重箱の隅を突つつくようにして、探し出しましょう。価値のタネは多いところでは300以上、少ないところでも100は見つけ出せます。

これらを3つの問い合わせで絞っていくことで、**他にないあなたの会社だけの価値のタネが浮かび上がってきます**。この価値のタネを「顧客の価値」に変換することで、あなたの会社のブランディングがスタートします。



ブランディングプロデューサー  
**櫻田 弘文** 株式会社クエストリー 代表取締役

## プロフィール

「ブランディングで中小企業と地域のいまを輝かせます」をミッションとする株式会社クエストリーを2003年に設立。

ブランドになることを目指す中小企業の情報のネットワーク「ブランディングクラブ」を主催し、これまで数多くの中小企業、地域、専門店、飲食店等のブランディングを支援している。

著書:『小さくても光り輝くブランド』(ディスカヴァー・トゥエンティワン  
:電子書籍)がある。

連載:『地域で光る小さな会社』(毎日新聞社:ビジネスサイト・経済プレミア)

## 第1部 スピーチ: 櫻田弘文 (株式会社 クエストリー 代表取締役)

- 価値のタネとは何か?
- 価値のタネ探しの6つの心得
- 価値のタネを探す3つのステージ
- 価値のタネ探しの30のマトリックス
- 絞り込みの3つの問い合わせ

## 第2部 ワークショップ

ワークショップを行い、あなたの会社のブランドの価値のタネ探しに取り組みます。  
自社の価値のタネを見つけ出して、お帰りいただくことを目指します。

お申し込みは右記QRコードで参加申し込みフォームを開き、下記をご記入ください。

- ・お名前 (必須)
- ・会社名 (必須)
- ・職種 (選択)
- ・E-mail (選択)
- ・講師へのご質問 (任意)

ダミー

◆お電話でのお申し込みも受け付けています。□□□□□: 00-0000-0000