

ひと あります

アイランドコネクト沖縄には沖縄県内1500人の
副業フリーランサーが登録しています。

人手がかかるコスト部門をアウトソースすることで
貴社の経費削減をお手伝いします。



対応可能な お仕事

マーケティング 部門

- D2Cマーケティングコンサル
- ストーリーブランディングコンサル
- SNSによる企業宣伝
- ネーミング、コピー制作

BPO部門

- 各種入力業務
- Web調査業務
- 経理代行業務
- 各種システムテスト業務

クリエイティブ 部門

- Webサイト制作
- 動画制作
- 各種デザイン、イラスト制作

【お問い合わせ】



アイランドコネクト沖縄
アイランドコネクトオキナワ事務局

<https://icokinawa.com>

電話:070-5271-9824

【受付時間 9:00~18:00】



ファン増加 計画の ご提案

300人のストーリーブランディングコンサルタントで
貴社の売上向上を低コストで実現します。

売上向上

企業理念 → ブランディング
コンサル → ストーリー
ブランディング → ワーカー → 自社HP・
SNS → ファン創出

今後の マーケティングにおいて ストーリーブランディングが 優位な理由

- Apple創業者スティーブ・ジョブズは1983年にオフィス向けコンピューターLisaをリリースしましたが商業的に失敗し、Appleから追放されました。Lisaの製品説明は9ページにも及ぶマニアックなもので、その良さが逆に伝わりませんでした。その後、ピクサーでアニメーション制作に携わりストーリーを伝えることの重要性を知ったジョブズは、Apple復帰後“think different”という短いコピーのみでAppleのファンを多く創りました。パソコンの機能や操作性の良さを説明する他のメーカーと異なり、Appleは製品の説明をほとんどせず、会社の目指す方向や姿勢のみをPRしました。その結果、今では「製品を買う」のではなく「Appleから買う」ことに市場は意味を持っています。

商品やサービスの 説明は消費者に とって雑音

- Lisaでそうだったように、市場へ提供する側は、他社と比較した際の優位性、開発した苦勞、提供する側のマインドを伝えたいものです。しかし、消費者はその説明を雑音として処理します。その理由は消費者が主役ではないからです。

資産価値が実は高い 「企業理念」が 社内で眠って いませんか？

- 企業のストーリーブランディングは企業理念を基点とします。企業理念が消費者を主役にすることで企業のファンを増やします。PRはSNSを通じて継続的に市場に発信されます。

低コストの 理由

- SNS発信等を継続的に社員が行うとコストがかかります。副業フリーランスは管理費など余計なオーバーヘッドがないことから低価格で貴社のファン創出活動が可能です。

【お問い合わせ】



island
Connect
Okinawa

アイランドコネクト沖縄
アイランドコネクトオキナワ事務局

<https://icokinawa.com>
電話:070-5271-9824
【受付時間 9:00~18:00】

