

特集 中小企業診断士のためのWebマーケティング戦略

## 第1章

# 仕事獲得のための Web活用法を探る

「中小企業診断士のためのWebマーケティング戦略」執筆チーム



## 1. 悩ましいWebマーケティング戦略

中小企業診断士の中には、自身の仕事を獲得するためのマーケティング戦略について悩んでいる方も多いことと思う。さらに、Webを活用した顧客獲得戦略に至っては、雲をつかむような気持ちを抱いている方も多いのではないだろうか。その悩みは、独立診断士か企業内診断士かを問わず、共通のものと推察する。

実は我々執筆チームも、それぞれ確固たるWebマーケティング戦略を持っているわけではない。これまでに自身で試行錯誤を繰り返してきたが、手ごたえをなかなか感じられない、という者もいる。

そもそも、診断士自身のためのWebマーケティング戦略について調べようとしても、これが難しい。周りの診断士仲間に聞いてみても、必ずしも明確な答えは返ってこない。また、インターネット上や書籍を探してみても、関連情報としてまとまった内容のものが見つからない。ようやく見つけられたとしても、「中小企業診断士は『企業支援のために』Webマーケティングを学ぶことをお勧めする」といった具合であった。

はたして、中小企業診断士は自身のマーケティングのために、Webをどのように活用したらよいのだろうか。結局のところ、それがよくわからないから、現役診断士や診断士

受験生の多くが利用していそうなSNSから始めてみるか、となってしまうのが関の山ではないだろうか。

## 2. 専門家たちから学ぶノウハウ

本特集では、「中小企業診断士のための」Webマーケティング戦略について、その知見やノウハウを読者に提供すべく、以下の4名の方にお話を伺った。いずれも、この分野を得意としている専門家の方たちばかりである。

### 第2章 五十嵐 和也 氏

中小企業診断士にWebマーケティングを指南している。

### 第3章 青木 一生 氏

「診断士YouTuber」として動画コンテンツをフル活用している。

### 第4章 佐藤 和哉 氏

広告代理店時代の経験を生かしたプロモーション事業を強みとしている。

### 第5章 大森 渚 氏

ブランドづくり、プロモーション支援を強みとしている。

今回は、Webマーケティングに関する4名の意見の共通項をあぶり出すようなことを行ってはいない。しかし、各章には実践的なヒントや独自の視点、斬新な考え方が多く含まれており、読者にとって有益な情報になることは間違いない。本特集が、自身のWebマーケティング戦略について悩む読者の方々の参考になれば、これ以上、嬉しいことはない。