



# 百年大計

## 立志財団 広報委員会

2020年1月5日  
篠原千賀子



# 立志財団 広報委員会 百年大計

## 目次

- ・ 目的
- ・ 超長期構想
- ・ 10年後の構想
- ・ 1年後の構想
- ・ 活動内容
- ・ ビジネスコンセプト
- ・ 組織体系
- ・ 広報委員会 数値目標
- ・ 実行計画



# 目的

志ある起業家を  
広く世の中に発信していく

# 超長期構想

志から事業を創る起業家の支援が  
できるように、  
全国各地・世界へ起業に役立つ情報を届ける

起業家支援のリーディングカンパニーになる

# 10年後の構想

立志財団が起業家支援において、  
日本一の組織になり、  
日本全国の起業家が利用している。

2030年

立志財団会員数 **10,000名** 達成

# 1年後の構想

- ・ 起業家に必要な情報が届けられる仕組みや土台を築く
- ・ 必要な情報を届けて、支援できる体制作りをする

2020年

立志財団会員数 **300名** 達成



# 活動内容

■ NPSの向上

■ 立志財団 内外の広報

# 活動内容

## NPSの向上

### NPSとは？

NPSとは、「ネットプロモータースコア」の略で、顧客ロイヤルティを測る指標です。

「企業やブランドに対してどれくらいの愛着や信頼があるか」を数値化することで、顧客体験の評価・改善に生かされています。

NPSは事業の成長率との高い相関があることから、日本でも顧客満足度に並ぶ新たな指標として注目を浴びています。



# 活動内容 NPSの向上

## NPSの指標とは？

「あなたはこの企業(製品/サービス/ブランド)を友人や同僚に薦める可能性は、どのくらいありますか？」という質問を行い、0～10の11段階で評価をしてもらう



# 活動内容

## NPSの向上

### 1、NPSのアンケート取得

各種セミナーやイベント時にアンケートを実施

### 2、立志財団の強み・弱みを分析する

なぜ、立志財団に入会したのか？

立志財団のサービスの中で気に入っているところは？

など、既存のメンバーに調査をし、

各委員会等と連携し、強みを強化し、弱みを改善する

# 活動内容

立志財団コミュニティ内の広報

## 1、立志財団 会員紹介一覧の充実・PR

会員さん同士がより相互につながれるように  
会員名簿の充実、会員インタビュー紹介等を実施し、  
広く知っていただき、つながりを作る手助けをする

## 2、会報誌の発行

年4回の会報誌の発行をサポート委員会と連携して  
実施する

# 活動内容

立志財団コミュニティ外の広報

各種メディア・SNS媒体を活用して世の中に  
広く知っていただく

- ・メディアサイト「立志起業のススめ」
- ・メールマガジン【立志財団】公式メルマガ
- ・YouTubeチャンネル  
「はじめての起業 成功の秘訣  
ゼロイチ起業をフルサポートする立志財団」
- ・Podcast「はじめての起業」成功の秘訣
- ・FM那覇「坂本憲彦のラジオ起業塾」の配信
- ・起業家教育の専門家 坂本憲彦のLINE@
- ・起業家インタビュー
- ・メディア構築支援・コンサルティング

# メディアサイト「立志起業のススメ」

立志起業のススメ：はじめての起業 - 創業 - 経営のノウハウと経営者のサイト

HOME / 創業 / 経営 / 経営者のサイト / 経営者のサイト / 経営者のサイト / 経営者のサイト / 経営者のサイト / 経営者のサイト / 経営者のサイト / 経営者のサイト



## 心の「ようと」を「企業文化」

企業文化とは、企業が持つ独自の価値観や行動規範のことです。経営者の「ようと」が、企業の文化を形作り、従業員の行動に大きな影響を与えます。本記事では、経営者がどのようにして企業の文化を醸成できるかについて詳しく解説します。

記事を読む [記事を読む](#) [記事を読む](#) [記事を読む](#)



## 真逆の経営者の価値観から学ぶ経営の真諦

経営者の価値観は、企業の未来を決定づける重要な要素です。真逆の価値観を持つ経営者から学ぶことで、経営の真諦を学ぶことができます。本記事では、経営者の価値観がどのようにして企業の成功や失敗に繋がっているのかについて詳しく解説します。

記事を読む [記事を読む](#) [記事を読む](#) [記事を読む](#)



## 経営アイデアが足りない? この5つのヒントが手元にあるだけで解決

経営アイデアが足りないと感じる経営者は、この5つのヒントを手元にあるだけで解決することができます。本記事では、経営アイデアを創出するための5つのヒントについて詳しく解説します。

**「はじめての起業」  
無料の資料をダウンロード**

「はじめての起業」  
無料の資料をダウンロード

名前

メールアドレス

ホームページ

[資料をダウンロード](#)

### お問い合わせ

- お問い合わせ先
- お問い合わせ先
- お問い合わせ先

# メールマガジン【立志財団】公式メルマガ



メルマガ執筆者  
立志塾1期生 森川応樹

YouTubeチャンネル  
「はじめての起業 成功の秘訣  
ゼロイチ起業をフルサポートする立志財団」



# Podcast 「はじめての起業」成功の秘訣

Podcast 「はじめての起業」成功の秘訣

Episode 1: はじめての起業 成功の秘訣 (1/10) - 創業の準備と成功の秘訣

Episode 2: はじめての起業 成功の秘訣 (2/10) - 創業の準備と成功の秘訣

Episode 3: はじめての起業 成功の秘訣 (3/10) - 創業の準備と成功の秘訣

Episode 4: はじめての起業 成功の秘訣 (4/10) - 創業の準備と成功の秘訣

Episode 5: はじめての起業 成功の秘訣 (5/10) - 創業の準備と成功の秘訣

Episode 6: はじめての起業 成功の秘訣 (6/10) - 創業の準備と成功の秘訣

Episode 7: はじめての起業 成功の秘訣 (7/10) - 創業の準備と成功の秘訣

Episode 8: はじめての起業 成功の秘訣 (8/10) - 創業の準備と成功の秘訣

Episode 9: はじめての起業 成功の秘訣 (9/10) - 創業の準備と成功の秘訣

Episode 10: はじめての起業 成功の秘訣 (10/10) - 創業の準備と成功の秘訣



# FM那覇ラジオ起業塾の配信

FM NAHA  
FM 80.1MHz / FM 87.7MHz

FM NAHA  
PROGRAM GUIDE. 番組紹介

① 沖縄で起業したい人を応援します「坂本憲彦のラジオ起業塾」

ナビゲーター  
坂本憲彦

放送時間 月曜 05:30-06:30

起業家育成の専門家  
坂本憲彦がはじめての  
空室で成功するために  
大切なポイントをお届け  
沖縄で起業したい人を  
応援します。

坂本憲彦の  
ラジオ起業塾

FM NAHA

10月16日  
10月16日 沖縄で起業したい人を応援します「坂本憲彦のラジオ起業塾」。起業のアイデアを成功につなげるポイントだけ

▶ 再生 00:00 / 00:00

10月16日  
10月16日 沖縄で起業したい人を応援します「坂本憲彦のラジオ起業塾」。起業アイデアがないという悩みを解消するための、具体的な方法

▶ 再生 00:00 / 00:00

10月16日  
10月16日 沖縄で起業したい人を応援します「坂本憲彦のラジオ起業塾」。起業アイデアがないので起業したい

▶ 再生 00:00 / 00:00

10月16日  
10月16日 沖縄で起業したい人を応援します「坂本憲彦のラジオ起業塾」。沖縄で起業するための具体的な方法で取り組む

▶ 再生 00:00 / 00:00

10月16日  
10月16日 沖縄で起業したい人を応援します「坂本憲彦のラジオ起業塾」

坂本憲彦の  
ラジオ起業塾

【第1回】 坂本憲彦のラジオ起業塾「沖縄で成功するための起業家になるために」

10月16日 05:30-06:30

▶ 再生 00:00 / 00:00

▶ 再生 00:00 / 00:00

10月16日  
10月16日 沖縄で起業したい人を応援します「坂本憲彦のラジオ起業塾」

坂本憲彦の  
ラジオ起業塾

【第2回】 坂本憲彦のラジオ起業塾「起業への第一歩を踏み出す方法 その1」

10月16日 05:30-06:30

▶ 再生 00:00 / 00:00

▶ 再生 00:00 / 00:00

10月16日  
10月16日 沖縄で起業したい人を応援します「坂本憲彦のラジオ起業塾」

坂本憲彦の  
ラジオ起業塾

【第3回】 坂本憲彦のラジオ起業塾「起業への第一歩を踏み出す方法 その2」

10月16日 05:30-06:30

▶ 再生 00:00 / 00:00

▶ 再生 00:00 / 00:00

# 起業家教育の専門家 坂本憲彦のLINE@



LINE@

起業家育成の専門家  
坂本憲彦のLINE@ ID  
@qmd33001

起業家育成の専門家  
坂本憲彦のLINE@ QRコード

LINE@「起業家教育」の  
「LINE@」のQRコードを  
「LINE@」で検索して

起業家育成の専門家  
坂本憲彦のLINE@ 登録で  
起業の最新情報をGET!



5/11(日)

令和の時代は、本当にやりたいことをする時代。  
もう自分を騙して、やりたくないことを無理にする時代は終わった。  
これからは、一人一人が個性の花を咲かせていく時代。  
自分の本当にやりたいことを実現していこう。

◆只今、参加申込み受付中！  
「はじめての起業」成功の秘訣セミナー  
[https://beraichi.com/landing\\_pages/view/hajimete-no-kigyou](https://beraichi.com/landing_pages/view/hajimete-no-kigyou)

「はじめての起業」成—  
「はじめての起業」の成功の秘訣セミナーのページ—

5/14(水)

【自己最高を更新できるか？】  
私が起業支援で大切にしている

# 起業家インタビュー

**初めての方へ**

**起業家インタビュー**

【起業家への選り取り・インタビュー】 起業家への選り取り カウンセラー・インタビュー

◆ 起業家への選り取り・インタビューとは  
本を執筆している起業家へのインタビューを併せて取ります。

◆ 本で内容を執筆している方の起業家への選り取りを併せて取りますので、ぜひ、参考にしてください。

◆ 1) カウンセラーを依頼にしているものからつづいてインタビュー



# メディア構築支援・コンサルティング

## ■ オウンドメディア構築

### ◆ 立派ビジネスアカデミーとは

志を達成するビジネススキルを身につけるという目的で開催しております。

### ◆ オウンドメディア講座・動画



# 立志財団 会員紹介一覽



## 立志財団 会員一覽



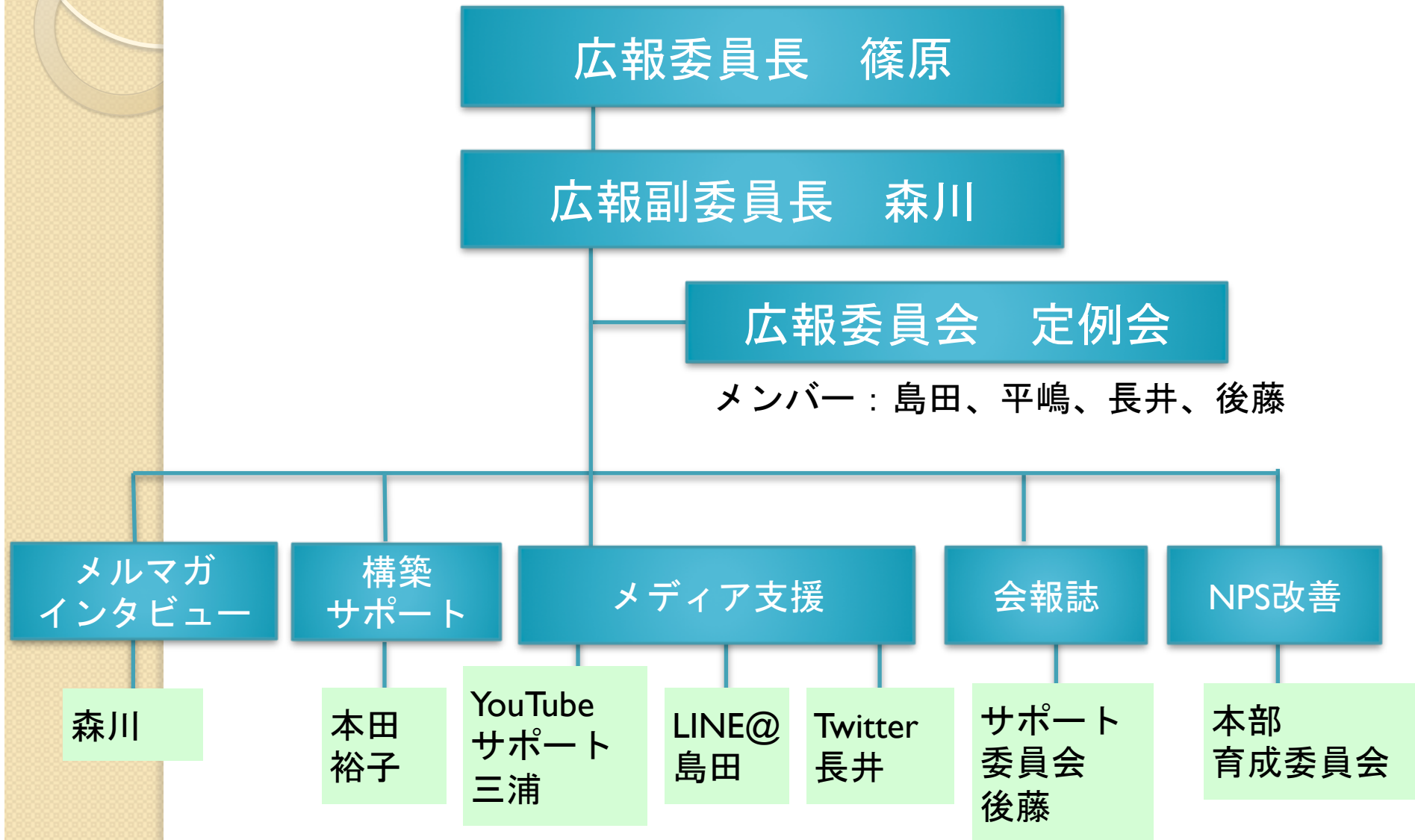
## 顧問一覽



# コンセプト

- ・ 誰に：  
今よりももっと向上していきたい起業家の方へ
  - ・ 何を：  
起業に関する役立つ情報をお届け
  - ・ USP：  
様々な実際の起業家や経営者の実体験を元に、  
リアルな情報をお届けします
- ビジネスを今よりももっと加速してもらえらるよう  
に支援していきます

# 広報委員会 組織体制





広報委員会

数値目標





目標 KGI

NPS 8 以上を獲得

# 目標 KPI

## ●イベントへの総参加数

財団全体で3000人 半年で1500人 月250人

実践会 毎回30人

交流会 毎回50人

## ●lonl 数

月100回  $\times 12 = 1200$ 回 (アップ回数 2400回)

## ●紹介してくれる人数

ゲスト参加数 月150人

入会者 月 最低30人 目標50人

# 数値目標

カテゴリ	内容	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	計
NPS数		7	7.5	7.5	7.5	7.5	8	8	8.5	8.5	8.5	9	9	-
イベント参加数	初回参加 財団	5	10	15	20	25	30	35	40	50	60	70	80	440
	初回参加 ゲスト	5	7	9	11	15	18	22	30	40	50	60	70	337
	リピーター 財団	50	60	70	80	90	120	140	170	200	250	300	350	1880
	リピーター ゲスト	5	7	9	11	15	20	25	35	45	55	70	90	387
イベント総参加数		65	84	103	122	145	188	222	275	335	415	500	590	3044
loni 数		10	20	30	40	50	60	70	80	100	120	140	160	
紹介してくれる人数		10	15	20	30	40	50	60	80	100	120	140	165	-
	紹介による ゲスト参加数	4	6	8	12	16	20	24	32	40	48	58	68	332
	紹介による 入会数	1	2	2	4	5	6	7	10	12	14	17	20	100

# 実行計画

## ●NPSの向上

### 1、NPSのアンケート取得

各種セミナーやイベント時にアンケートを実施

### 2、立志財団の強み・弱みを分析する

なぜ、立志財団に入会したのか？

立志財団のサービスの中で気に入っているところは？

など、既存のメンバーに調査をし、

各委員会等と連携し、強みを強化し、弱みを改善する

# 実行計画

- イベント総参加人数の向上

普及拡大委員会、各志部と連携して  
セミナーの告知やマーケティングの  
改善を行う

# 実行計画


## ●lonlの向上

- ・ サポート委員会と連携してlonlのルール・規定を作成し、会員さんに認知していく
- ・ 会員名簿内容の充実させる
- ・ 在籍している会員メンバーの認知を向上させる

# 実行計画

## ●紹介者数の向上

- ・ 営業向上力委員会と連携して、  
会員さんへ紹介制度の認知を向上させる
- ・ 紹介しやすくするためのツールを充実させる  
(告知文、サイト、チラシなど)



一緒に広報委員会で活動してみたい方、  
一緒に活動しましょう。お待ちしております。