



弊社制作事例から見る  
今ドキのWEB事情

## 【今号の事例】ボルボ・カーズ松山 オフィシャルサイトリニューアル

■ボルボ・カーズ松山 <http://www.volvo-matsuyama.com/>

## Design Concept

- ・「ボルボ」「北欧」を感じさせるネイチャーテイストの配色
- ・女性支店長の人柄を感じさせるような親しみやすさ

ボルボの持つ実用性、北欧の自然を感じさせるネイチャーカラー、そして女性支店長ならではの気遣いを感じさせるデザインをメインコンセプトとし、さらにボルボ本部の厳正な審査基準をクリアすることで上質感のある、スタイリッシュなデザインを実現しました。愛媛県の正規ディーラーでありながら県外からも問い合わせがあり、販売実績をあげることに成功しています。

## Pick Up!

### 今回のテーマ： CGMを使ったプロモーション

CGM(Consumer Generated Media)は日本語に訳すと「消費者が生成したメディア」とでも言うべきものなのですが、一般的には消費者が作成、または見つけ出した情報をWEB上にアップし、発信していくコンテンツの総称がCGMと呼ばれていることが多いです。

その有効性が認められ、ブログやSNS、クチコミサイトなどをさまざまな企業がプロモーションに組み込んでいますが、安易に行なってしまうとある種うさんくさい、白けた雰囲気になってしまいます。特に「ブログPR広告」はヤラセに似た感覚を消費者に抱かせることもあるなど、せっかくの機会を損なうことになってしましますので、全体のプロモーション計画を考慮した上で取捨選択する必要があります。

## Staff Message

発行日：平成20年12月25日第1号  
編集元：株式会社西日本観光  
エクスプレイン・カンパニー  
協 力：ハドル・コーチングストラテジー  
構 成：浮穴 伸一  
責任者：田中 克尚

最近、特にコーチングの需要が増えてきています。身体があと二つ三つ欲しい～。  
(田中克尚)

来年も頑張って…愛される人ではなく、愛する人になろうと思います。  
(南條嘉徳)

今年は種を蒔き、水をやる一年でした。来年は芽が出ますように(-人-)。  
(浮穴伸一)

お客様とともに感動を分かち合えるよう、日々頑張ります。  
(神尾暁子)

以降の発送がご不要な方は同封の用紙でファックスしていただくか、e-mailで「[info@exbrain.co.jp](mailto:info@exbrain.co.jp)」までその旨をお知らせください。

□今治本社：〒794-0811 愛媛県今治市南高下町1-4-21 TEL.0898-22-7655 FAX.0898-32-0831 □松山支社：〒791-8042 愛媛県松山市南吉田町2821-4 BizPorta-206 TEL.089-989-0012 FAX.089-989-0012

ヒトとモノ、ココロをのせ、感動を運ぶコミュニケーションデザインマガジン

[www.exbrain.co.jp](http://www.exbrain.co.jp) エクスプレイン 検索

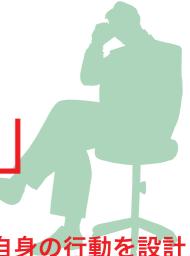
## Index

- 1P: 【コーチング的】私の手帳活用法  
3P: WEB制作Q&A / ヒットの舞台裏

- 2P: コーチング実例 / ことばのチカラ  
4P: 今ドキのWEB事情 / Pick Up

## 【コーチング的】 私の手帳活用法

# 手帳は「予定管理」ではなく、 目標達成のための「行動設計」



## ■手帳は大切な自分自身のパートナー

先日「口フト」に買い物を行ったら、手帳コーナーに人だからができていました。そう、今は来年の手帳を新しく購入するシーズン。皆さん、自分に合った最良の手帳を探そうと、本当に一生懸命です。そういう私も自分にあった手帳をと思い、毎年色々なものを試してみるのですが、未だ、これという完璧な手帳に巡り会っていません。手帳というと、私の知っている有名なところでいうと、「3KM手帳」「フランクリン・プランナー」「糸井重里のほぼ日手帳」などですが、それぞれ良い所も有り、足らない所も有り・・・、私としては決して100%とは言い切れません。

そこで、私は現在どのような手帳を使っているかと言えば、既存の手帳に自分でプリントアウトした紙を貼付けてオリジナル制作のものを使っているといった状況です。確かに世辞にも美しいとは言えませんが、自分に必要と思われる項目が絞れており、またその手帳は状況によってバージョンアップできますので、自然にモチベーションも上がります。

## ■コーチング的手帳は「行動」に焦点を当てる

コーチング的に言うと、私の手帳には、「4象限のタイムマネジメントで自分投資の時間が何%だったか」「先週良かった事と、それができた理由」「先週の目標の達成度は何%か」「今週の数字目標（売上等以外の項目）」など、コーチ

ングで取り扱う考え方方が随所に入っています。手帳は予定を管理するためではなく、**自分自身の行動を設計する**もの。いかに自分の目標達成のために手帳を活用するかがキーポイントだと思っています。自分にぴったりの手帳を見つけられない方は、思い切って自分自身でオリジナル版を手作りしてみると方法のひとつかもしれません。

左ページは週間カレンダー、右ページは自作したシートを貼付けています。こうすることできぐらでスケジュールと自分の行動をしっかりとリンクさせて考えることができます。

(エクスプレインカンパニー取締役兼COO/田中克尚)

## 本邦初公開！

スタッフも知らない(?)、実際に使用している手作り手帳です。



など…。どうでしょう？あなたの身の回りではこのような事が意外に多くはないでしょうか？今まで無駄だと思っていたけど、なんとなくやめられなかった事。もし、やめられるものなら思い切ってやめてしまうルールを自分に課して、浮いた時間を「自分投資の時間」に使ってみませんか。「やるべき事リスト」も大切ですが、実はそれと同じぐらい、「やらない事リスト」も大切だと思います。

(文部科学省所管 財団法人生涯学習開発財団  
認定コーチ/田中克尚)

◀ 代表的なSNS  
「mixi(ミクシィ)」  
紹介制のため、一種の「身内感」があり、安心してコミュニケーションを楽しめるのが特徴。

クチコミサイト▶  
「価格.com」  
価格比較だけでなく、消費者が投稿した商品や店舗の評判を参考に購入を検討できる。



## 今日から使えるコーチング 魔法のセルフクエスチョン

## あなたが、やらない 事は何ですか？

よく、「To Doリスト」などといって、自分の「やるべき事」を列挙し、達成出来たらチェックを入れて消していくというようなことをやっている方は多いと思います。確かに「To Do」は大切で、タイムマネジメントで考えると「緊急かつ重要」と言われる項目が多い部分でもあります。ですから、どうしても「ルーチン」の仕事などが

この象限に入ってきます。しかし、「重要で緊急でない」時間、要するに「自分投資の時間」を増やす為には、「緊急で重要な事」を減らしていく必要があります。例えば、「意味がない会議」「あまり内容のない確認の電話」「突然のセールスマンの話に付き合わされる時間」「特に何も、見たり聞いたり考えたりしていない通勤時間」

## 【コーチング実例】 体験者インタビュー「コーチングは自分を映し出す鏡」

詳しくは  
裏面へ▶