

経営戦略としての「PR戦略」

— なぜ、経営者が自らPRに取り組むべきなのか —

初めと

2021.12

An illustration of a business meeting. Four men in suits are standing around a conference table. One man is holding a pen and looking at a document. The table has a laptop, a water bottle, and glasses. The background shows a window with a view of a city.

情報を発信していない企業は
存在しないのと同じ

An illustration of a business meeting in a modern office. Four people, two men in suits and two women in business attire, are standing and talking. In the foreground, a conference table is set with a laptop, a water bottle, a glass, and a pen holder. The scene is lit with soft, natural light from large windows in the background.

自社の情報を発信することで
「ファンをつくる」ことが
PRの本質的な目的です

An illustration of a business meeting in a modern office. Four people are standing around a conference table, engaged in discussion. The scene is rendered in a stylized, flat-art style with a color palette dominated by blues, greys, and muted reds. The background shows large windows with a view of a city skyline. On the table, there are laptops, water bottles, and papers. The overall atmosphere is professional and collaborative.

経営戦略として
「PR(ファンづくり)」に取り組むことで
様々な経営課題を解決へと導きます

「情報発信」の効果的な手段とは



自社メディア
HP/SNS/動画

広告
TV/新聞/雑誌
ネット

様々な手段がある中で



最も効果的・効率的な手段が
メディアを活用した情報発信

誰が「情報発信」すべきか



PR会社

広告会社

外部に委託するよりも...



自社をよく知る **社員** が発信することで
迅速に発信でき、魅力も伝わりやすい

最も適した社員に広報PR活動を任せるには...



広報活動の「自走化」

これをゴールに、経営者と広報担当が
二人三脚で取り組むことが必要

「広報活動の自走化」を実現するには...

メディアとの
接点

PRの
ノウハウ

ヒト
(体制)

PRの「3種の神器」が必要

ネタもとのビジネスコンセプト

メディアとの接点 PRのノウハウ を
低価格 で提供する日本初のサービス



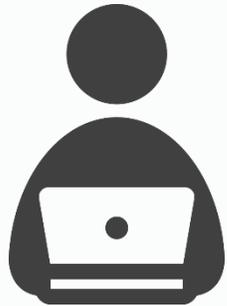
ネタもとが提供できる価値とは

「お客様の広報活動の自走化」

ネタもとが提供する「4つ」のプログラム

1

プラットフォーム



2

メディアとの接点



3

PRのノウハウ



4

交流会



ネタもと活用フロー

1

目標設定・行動計画

2

学んだ知識をもとに情報発信

3

活動の振り返り・改善



サービス詳細は、以下までお問い合わせください

03-3401-7777
inside@netamoto.co.jp

ネット