
取引をご検討の方へ

弊社は2つのことを重視しています。

- 共に勝つこと
- コミュニケーションのとり方

それぞれについてご説明致します。



APOLLO11

顧客と共に勝つ

ことを重視しています。

取り組むプロジェクトについては、

- 仕事で成果を出すことで
- 顧客の担当者を勝たせ
- 顧客全体を勝たせ
- 弊社も勝つ

ことが大事だと考えます。

共に勝つことが出来なければ、長期的な取引にならない為です。

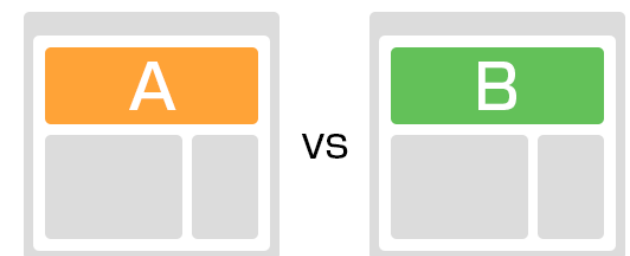
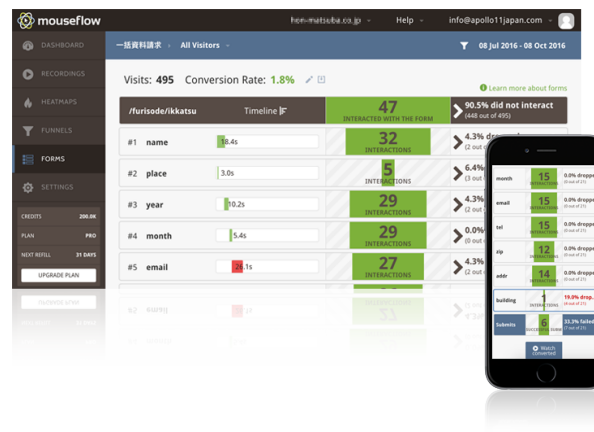
勝ち方 1：成果を上げる為の実験主義

小さな成功モデルを作ってから拡大する、実験主義です

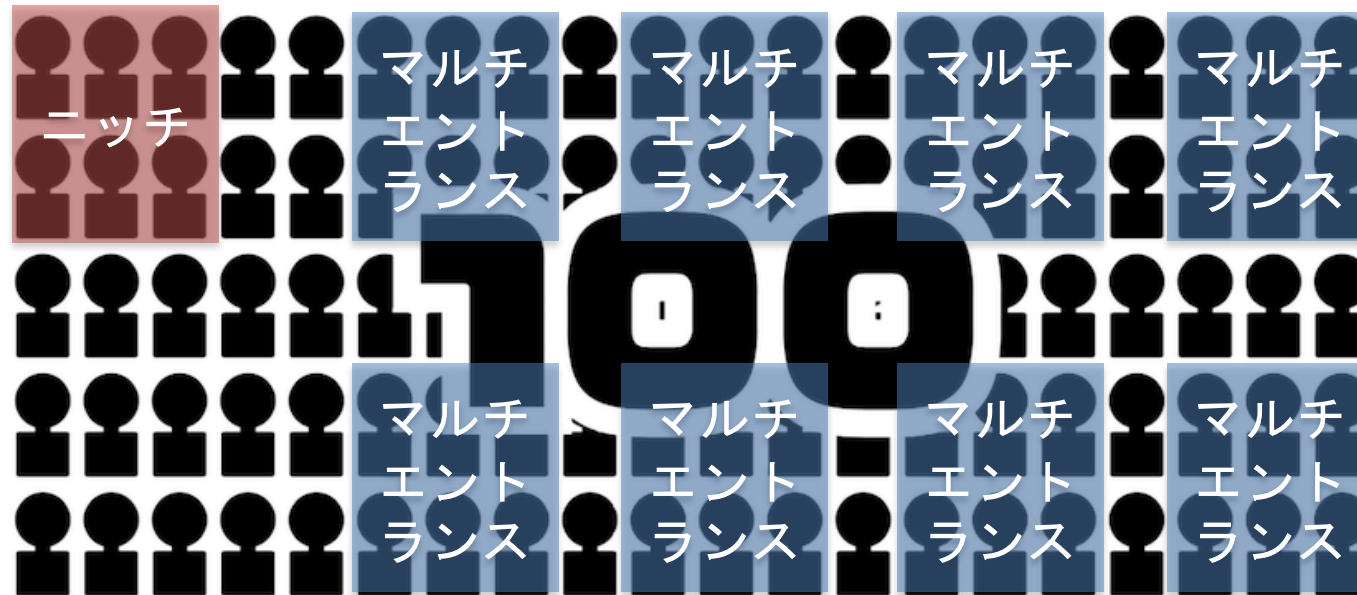
APOLLO11は、経営方針でもマーケティングにおいても、小さな成功モデルを作ってから拡大する戦略を重視しています。顧客へサービス提供する時も同じ考えです。

- 1万円を投入して
- 2万円儲かるなら
- 100万円でも1億円でも投資すべきだと考えます

1万円を投入して、2万円儲かる モデルを見つけるまでは、なるべくお金をかけずに細かい実験を繰り返します。顧客と仮説がぶつかった場合は、どちらも実験するという選択肢をご提案しています。



勝ち方2：マルチエントランス戦略



戦略とは戦争で勝つ為の概念なので、マーケティング戦略の**絶対解は資源＝物量**です。

物量勝負＝マス戦略では大企業に勝てないので編み出されたのがニッチ戦略＝ゲリラ戦略です。

ニッチ戦略では市場のパイが小さいのでスケールすることが出来ません。

そこでAPOLLO11では**マルチエントランス戦略**で顧客を支援します。これはニッチ戦略をたくさん作る手法です。例え同じ商品でも、ユーザーニーズごとに、違う入り口を作ってリーチ手段も変えます。

勝ち方 3 : 競合に勝ちNo 1 を目指す



マーケティングの基本は「競合にどう勝つか？」です。この点を抜きにして議論はしておりません。

また、市場の大小は問いませんが

基本的には競合に圧倒的に勝ち市場No1になることを前提としたプロジェクトのみお受けしております。

勝ち方 4 : 成長しながら勝つ

私たちのプロジェクト運営スタイルは、

- 実験を行い
- 振り返り
- また実験を繰り返す

というものです。

上手くいく仮説もあれば、時には上手くいかない仮説もあります。

当然、何故そうなったのかを検証し共有します。

プロジェクトを通じて、成果をあげるノウハウが蓄積し、

プロジェクトに関わる人が、成長しながら成果を上げていきます。

その結果、「担当者の成長速度が上がった」と

お取引先様から喜ばれるケースも数多く発生しています。





APOLLO 11

コミュニケーションのとり方

どれだけ筋の良いプロジェクトでも、コミュニケーションに問題があれば失敗してしまいます。私たちは

- 共に勝つ
- 最高の成果

の為に[次2ページ]の方法でコミュニケーションを取っています。

コミュニケーションツールは優先度に合わせてメール電話チャットを使い分け

- 基本はメール
- 急ぎはチャット
- 緊急は電話



という形を取っています。プロジェクトの中には、細かな数百のタスク（議題）が存在します。数百の議題を1つのプロジェクトチャットのみで完結させると、

- 仕事の漏れ
- 要件を再確認する時に探せない

問題が出る為、議題ベース＝件名ベースで管理できるメールをベースで利用しています。

また、チャットもラインやfacebookのメッセージは利用せず、現在はchatworkのみで対応しています。セキュリティの目的もありますが、プライベートユースが多いラインなどで、休みの日に仕事のチャットを見て、気になって「そのまま仕事をしてしまう」のは、働き方として健全でないと考える為です。

オープンなコミュニケーションを実施

オープンなコミュニケーションを実施しています。
率直な意見交換が良い仕事につながると思うためです。

不満や要望は溜め込まずに、

- 「こうして欲しい」
 - 「こうして欲しかった」
- という形でお伝えします。

これは顧客の皆様にも同様にお願いしており、
お互い非難するコミュニケーションではなく、
未来で共に勝つ為の建設的なコミュニケーションを心がけています。

