

記事活用方法のご案内

取引先にお客様に、スタッフに、そして家族に——。
「対談」だから伝えられることが、たくさんあります。



Copyright (C) 2005 IIM Co.,Ltd.



◆Operation

思いを込めて伝える。
対外的な営業ツールとして

- 取引先に向けて、自社製品や自社の取り組みを発信。
- 製品販路の拡大ツールとして活用。
- 事業規模拡大、多角経営に伴うパートナーシップ先への案内に。
- ウェブサイトに記事を引用し、企業戦略や方向性を紹介、発表。



◆Governance

心を伝える。
コーポレートアイデンティティの確立を

- 経営方針をスタッフに発信し、企業内の一体感を高める。
- 企業概要だけでは伝わらない、トップの「情熱」と「心」を生々の声で伝える。
- スタッフの家族に向けて、企業としての姿勢を伝える。



◆Network

幅広く伝える。
自社だけの対談アドレスで、遠くの相手にも

- ウェブサービスをお申し込みの方には、対談記事それぞれに独立したアドレスを提供。
- 自社サイトや求人サイトにリンクを貼り、会社の魅力を発信。