

ivalueは、皆さまのビジネスと共に挑戦し、アップデートし続けるサービスです。カイゼンを繰り返し、常にベストな製品性・サービス性の実現を目指します。
ここでは、お客さまから寄せられたご要望・ご意見をもとにivalueに関するタイムリーな情報をお届けします。

ivalueデザインテーマを、よりバリエーション豊かに！
現在、業種別プリセットの拡充を計画中です！

リリース当初、ivalueのご利用は、飲食店さまの割合が多かったのですが、今では、一般企業さま、小売店さま、美容室さまなど...さまざまな業種業態の方々にご利用いただいています。その中でデザインに関する声をたくさん頂戴し、業種別プリセットの拡充に着手いたしました。『どんな方にも、ぴったりハマる、デザインを。』レベルアップしたivalueのおひろめまで少々お待ちください！

製品サイトより、カフェ事業をイメージしたA~Eテーマのデモサイトをご覧ください。 <https://ivalue.jp/design>



▲ Dテーマ(カフェ事業イメージ)の一例
ビジュアルイメージを前面に表現したデザインテーマ。サイトナビゲーションが左側に配置され、洗練された印象のデザインです。写真や動画でイメージを伝えたい場合に最適です。

出張 **かえる** デザイン舎

「デザインにわかりやすさとメリハリを /

「**コントラスト**」
(対比)を意識
してみよう!

コントラストを意識すると...

ページに
インパクトと
面白さが

情報の
優先度が
明確に



ただし...
**中途半端は
ダメです!!**
思いっきりやりましょう!!
「コントラスト」お試しあれ!!

kaeru-designsya.com
かえるデザイン舎 検索



ivalue 開発チームが公式noteを開設しました。
関わる「ヒト・モノ・コト」にフォーカスした記事を更新しています。開発の裏側を包み隠さず発信することで、より愛されるプロダクトを目指します。ぜひフォロー&スキをお願いします!
https://note.com/ivalue_jp

現在企画中

ivalueを最大限にご活用いただくために! /
アイバリュー・ウェブセミナー

スタートしたばかりの方、もっと活用したい方、専門的な知識で応用したい方など。お客さまのフェーズに合わせたウェブセミナーを企画中です。ivalueをご利用の全てのお客さまが対象になります。公式の場で詳細をお伝えできるまで少々お待ちください...!こんなことが知りたい!こんなことが不安...など皆さまのご意見・ご要望も随時募集しております。

編集後記

「編集部より今月号の感想」

仙台の桜名所、西公園でも例年よりだいぶ早く、桜が満開です。今年は、コロナの影響で賑やかな花見はお預けですが、こっそり、ひっそりの一人花見も今年ならではの楽しみ方で素敵ですね。そして、今回4回目の発行となった「ivalue value Vol.4」。今号は、株式会社ジャンヌダルク・フィスエペールさんの特集させていただきました。実は、高校生のときによく通っていたパン屋さんです。季節的には丁度今頃のある日、学校帰りに大好きだったプリンパンを買いに行くと、見当たらず...。お店の方に聞いてみると、冬季限定商品とのこと。季節や時代の流れに合わせて代わる代わる新しい商品が並ぶジャンヌダルクさん。木造の暖かい店内ではいい香りが広がり、必ずお気に入りのパンに出会えます。大好きなお店のホームページをivalueで担当ができて、とても幸せです。ジャンヌダルクの江刺さん、掲載にご協力いただきありがとうございました。今後もより皆さまに役立つ情報を発信できるよう精進してまいりますので、「ivalue value」をどうぞよろしく願いたします。次号もお楽しみに。

アンケートにご協力ください。

ivalue valueを読んでいただきありがとうございます。今後のサービス性向上のために皆さまからのご意見を募集しています。



「ほっと一息、コーヒータイムにどうぞ。」

ivalueに+αの価値をお届けする定期マガジン

ivalue value



特集お客さまインタビュー
ivalueをご導入して下さっているお客さまの声をご紹介します。
皆さまより充実したご活用ヒントにさせていただきますと幸いです。

株式会社 ジャンヌダルク・フィスエペール

宮城県 仙台市

パンという食を通して お客さまと豊かに結びつきたい。

仙台市若林区に店舗を構える創業30年の老舗ベーカリー「株式会社ジャンヌダルク・フィスエペール」さん。親子2代で営むアットホームなお店は、三角屋根の緑の建物が目印です。木の扉を開けると、ジャンヌダルクさんでしか味わえない独創的で美しいパンがずらり。農業を使わない国産小麦やベルギー、フランス、国内の酵母を使用したこだわりのパンづくりは、お客さまの安全・安心を第一に願う気持ちが伝わってきます。代表取締役の江刺賢次さんは、「パンという食を通してお客さまと豊かに結びつきたい。」と、大切にされている想いをお話してくださいました。いつどんなときでも、変わらぬ温かさと、常に新しい出会いが待っている「ジャンヌダルク・フィスエペール」さんにivalueを使ってみる率直な感想をお伺いしました。

一 ivalueを選んだ理由について教えてください。

ジャンヌダルク・フィスエペール江刺さん(以下江刺さん): 商工会議所から毎月送られてくる情報誌への折込でivalueを知りました。創業30年目の年、広告にもっと力を入れていきたいと新しい心意気でしたので、どのようなものかと問い合わせたのがきっかけでした。選んだ理由は、地元で開発された製品サービスで、地元の事業者を応援する純粋な気持ちで伝わってきたこと。人との繋がりは経営の中で大切にしていることの1つでもあるので、ご縁を大切にしたいと思い、ivalueに決めました。



株式会社ジャンヌダルク・フィスエペール 江刺さん

一 打ち合わせはどうでしたか？

江刺さん: どうしても物売りになってしまう人が多い中、いまの課題と照らし合わせ、ホームページを手に入れた後にどんなことが叶うのか、どんな活動が必要になるのか、具体的な提案をしていただいたことが印象的です。商品を買ってあげないですからね。「パン」という食を通してお客さまの笑顔や幸せ、を提供してあげるわけ、そこを共感できる方じゃないと取引できないですから。そういった意味で、同じ方向を見て打ち合わせができたと思っています。

一 使いやすさはいかがですか？

江刺さん: インスタグラムでの情報発信や、ECサイトでの販売計画などホームページを中心に行う広報活動は、今までにない試みでワクワクしています。ホームページを足掛かりに、どんどん新しいことにチャレンジをして、もっともっと多くの方に喜んでいただきたいと思います。

そのためにタイムリーな情報でお店を盛り上げることが必須だと考えているので、新商品やキャンペーン情報などを定期発信できるivalueは、時代に合ったサービスで、期待大です。まだホームページを公開して間もないですが、最大限にivalueを使いこなしていきたいと思っています。わからないことをすぐに問い合わせできるカスタマーサポートの体制がある環境も心強いです。

一 ivalueを使ったことでどんな効果がありましたか？

江刺さん: 定量的な効果はまだですけど、完成したホームページを見たスタッフやお客さまには非常に好評ですよ。私自身もとても気に入っています。今までは、素材のこだわりや商品への想い、創業からこれまでの歴史なんて伝えるものがなかったですからね。そういったことって他店にはないオンリーワンなんですよ。ホームページを見てその部分に共感共鳴してくれたお客さまがより当店のファンになってくれることを実感します。私たちもそういったお客さまを大事にし続けたいです。

一 最後にジャンヌダルクさんが目指す夢をお聞かせください。

江刺さん: 私が大切にしている日本語に「紐帯(ちゅうたい)」という言葉があります。それは、「人と人を結びつける重要な役割を果たすもの」。見えないものには不思議な力が宿っています。2021年4月で30周年を迎えるジャンヌダルク。お客さまからのご愛顧、見えない力が積み重なって迎えた奇跡だとさえ思っています。私は、夢は持ちません。目標を持ち続け、目の前のことを1つずつ大事にしていくことで未来は切り開いていくと信じているからです。そして、「皆さまへ笑顔を届けていきたい」その一心で私たちは美味しいパンをつくり続けていきます。

株式会社ジャンヌダルク・フィスエペール

仙台市若林区にある緑の建物が目印のベーカリー。食材と製法にこだわった120種類ものパンにはファンが絶えず、今月で30周年を迎える。

〒984-0047 宮城県仙台市若林区木ノ下4-5-7
TEL: 022-256-4068
営業時間: 9:00~18:00
定休日: 火曜日、第3水曜日

jeannedarc-sendai.com



」



ご契約者さまへ

皆さん、こんにちは。

あらい しょうた
ivalue 開発チームの荒井 翔太です。

アップデートし続ける ivalue をより多くの方々へ。

私は、自社の製品やサービスが掲げる「関わるすべての人々がより豊かに暮らせるような社会づくりを目指す」という大きなビジョンに、素直に共感とワクワクを感じながら、日々取り組んでおります。皆さまのおかげで昨年11月にivalue 正式版のリリースを迎えてから、半年が経とうとしている今、皆さまからの喜びの声や期待の声が私たちの何よりの励みとなり、ivalueの進化に繋がっていることを実感する日々です。「永遠のβ版提供」として今後もアップデートし続けるivalueがより多くの方々へ届き、お客さまの事業に貢献できるよう、これからもチーム一丸となって励んで参りたいと思います。今後ともivalueをどうぞよろしくお願いたします!

日々がんばる皆さんのための 「おつかれメシ」

「食べることは生きること」心身ともに健康でいることが働く皆さんの何より大事なお仕事です。あしたへの活力、または、きょう1日への労りに。「お疲れさまでした」の思いを込めて…旬で、あったかい、ささやかなご提案です。



新じゃがの
ミルフィーユ
グラタン

いまが旬!新じゃがのミルフィーユグラタンのご紹介。掘りたての新鮮な「新じゃが」は、水分が多くてみずみずしい味わいが特徴で、ビタミンCも豊富です。皮つきのまま食べられてしまう新じゃがだからこそ、農業を使用せずに育てたものを選びたいですね。

材料(2人分)

新じゃが	3個	[A]	
生クリーム	100cc	塩胡椒	少々
牛乳	50cc	顆粒コンソメ	大さじ1
バター	15g	ナツメグ	少々
片栗粉	20g	パルメザンチーズ	大さじ1
とろけるチーズ	10g	にんにくチューブ	3cm

作り方(調理時間:30分 費用目安:400円前後)

- 片栗粉をバターで炒める。
- まとまってきたら牛乳と生クリームを入れ、だまにならないように手早く混ぜる。
- 滑らかになったらAを入れて、味をみる。(時短ホワイトソースの完成!)
- 薄くスライスした新じゃがを加え、火が通るまで加熱する。
- 耐熱容器に移し、とろけるチーズを乗せる。トースターで15分~20分焼いたら完成。

ivalue 開発チームに娘をもつ母が書く エッセイチックなお手紙

「これ!この赤!」
ん?この赤?隣の赤と同じに見えるけど?なんだか、笑えた。これがこの子の探していた赤!ニコニコ微笑む彼女をみると、心の叫びは呆気なく吹っ飛んだ。
赤のランドセル。
6年間、彼女と苦業を共にしたランドセルは、不思議な道を辿り、どうしても赤のランドセルじゃなきゃ嫌だ!とタダをこね、お母さんを困らせる男の子のもとへお下がりにして受け継がれた。
子供の感性には、なんともまあ振り回される事が多いけど、それもまた今とすれば心温まる思い出の一ページだ。戻る事のない日々。あー、もっともっと楽しんであげようよ!よかった!

春の訪れとともに、新しいスタートを迎えるこの時期。娘の入学前の準備は、まあ細かなリクエストに困惑させられたなあ。
一番は、ランドセル。
親としては、機能性を重視し、なるべく軽く長持ちするものを…とあれやこれやお勧めしてみるものの、娘の観点は全然違う。とにかく「赤」にこだわった。「その赤じゃない!」と言って、彼女の意に叶うものがないかなが見つからない。
さすがに5軒はしごした頃には、妥協をしない!なんて、心で叫んでいた。
忘れもしない6軒目。彼女の目がキラキラ輝いた!

連載第四回 「赤のランドセル」

インターネットでの集客

現代 マーケティング講座

売上の公式を
売上拡大に活かす

売り上げを増やしたいというのは全てのビジネスオーナーの願いです。でも、そのために何をすれば良いのかよく分からない、という相談をよくいただきます。

売上拡大のために必要な事を知るには「売上の公式」がどうなっているかを知る必要があります。売上の公式とは以下の式です。

「新規顧客数」×「平均リピート回数」×「購入1回あたりの平均単価」

「新規顧客数」というのは字面の通りで、初めてあなたのお店で買い物をする人が何人いるか、という数値です。「平均リピート回数」は、一人のお客さんがあなたのお店で買い物をしてくれる平均回数です。「購入1回当たりの平均単価」はあなたのお店で発生する会計金額の平均です。

この三つの数値の変動を調べれば、今売上が足りない理由と、対策方法が分かります。例えばコロナウィルスで売上が下がった理由を調べてみると、新規顧客数が減っている事が分かるでしょう。平均リピート回数も減っていますが、新規顧客数ほどは減っていない、ということも分かるはずですよ。

この結果から、コロナ禍では新規のお客さんを集めるよりもリピートを集める方が簡単に成果を出せるということが分かります。

是非あなたもご自身のビジネスに売上の公式を当てはめてみて下さい。成果を出すためにやるべき事を見つけられます。三つの数字が分からなければ、すぐにでも計測を始めることをお勧めします。



有限会社データビジネス
代表取締役 姉齒 一紀

「選ばれる仕組み作り
コンサルタント」として活動しながら、宮城大学の事業プランニング学類で非常勤講師を勤める。「宮城の集客」主宰、事業構想修士。

https://databiz.jp