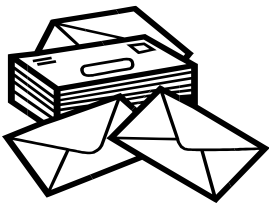


# 月刊e-Coaching第5号を ご覧の方からお寄せ頂いた感想

## 全般的な感想

そっかー！と思ったのは、「印刷ブローカー事業の解説・発想」の中で、「提携を進めるためにはそれなりの準備が必要です。」の部分です。  
こういう実際の手順が結構分からないものです。実際の営業活動の具体的なイメージがわかりました。  
(学習塾経営、神奈川県藤沢市、H.Y.様)



<中山より>

H.Y.さん、いつも丁寧なメールを有り難うございます。  
ご返信したいと思いつつも、なかなかご返事できずに、本当にごめんなさい。でも、全てしっかりと、なるほどと思いつつながら読ませて頂いていますので、どうぞご安心ください！

今回の事例印刷ブローカー事業の事例に関しましては、私の思いに反して、最も反響が高いものでした。(少し、省略し過ぎかとも反省していたのですが...)特に立ち上げていくための具体的な手順に関しては、H.Y.さん同様に、多くの方から「手順が良く分かった！」というご感想を頂きました。

やはりそういったものをお求めの方が多いかと思ひまして、第6号では具体的な手順についての記載を増やしてみました。いかがだったでしょうか？

## アントレプレナー・コーチング

中山様

お世話になります。岡山市の森です。

昨日月刊e-Coaching第5号を受け取り拝読しました。綺麗な製本になり、益々読みやすくなりましたね。先日は、大変お忙しい中での面談だったようで改めて恐縮しております。

15分毎の行動記録をつけられているとのこと、すばらしいですね。(私も以前30分毎に記録をつけようと思いましたが、挫折しました。(苦笑))

今月号のテストマーケティングから商品開発までの流れ参考になりました。コアな読者さんを獲得するためには有効な手法だと思いました。私は完全な行動先行タイプですね。(笑)

広告媒体として有効な媒体の掘り起こしも参考になりました。にはの集まりがあるので、そうした視点で、良く観察してみます。

自分自身のテーマとしては、やはり多くの方に一瞬でインパクトを与えられ、なおかつ粘着性の高いコンセプトが必要ですね。四六時中考えていますが、なかなかまとまりませんね。多くの方と交流することで何かキッカケをつかみたいと思っています。

おわりに、で募集されていた「完全成果報酬型」の個別支援、コンセプトがまとまれば是非お願いします！今の段階ではお願いできる状態ではないかと思いますが、必ずビジネスにできるコンセプトを創出します。その際には是非ともよろしく願いいたします。取り急ぎご連絡まで。

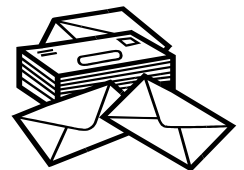
(クライアント様、岡山県岡山市、森様)

<中山より>

森さん、毎回、東京までお越し頂きまして、どうも有り難うございます！森さんは通常では考えられないほどの高い志をお持ちで、しかもそのために冷静にご自身を見つめ直しながら、具体的に素早く行動に移されているところが、本当に素晴らしいといつも感じております。「思っている」段階から「行動に移す」段階が通常はなかなかできないものだと思いますが！

ところで、コンセプトを見出すということは、起業の成功の9割以上を左右するような大きなものだと、私は考えております。志が高ければ高いほど、それを見出すために乗り越えなければならない山は大きいことでしょう。今現在は、まだまだ多くのことを学んでいらっしゃる段階かとは存じますが、私は気持ちはあせりつつも、行動はあせらず、大きな目標を掲げながら地道な努力をされている森さんのような方が、確実に実績を挙げられるのだろうと想像しております。

また、次回のご面談も楽しみにしております！



情報起業でセミリタイアは可能か  
瞬発的な成功はともかく、セミリタイアまで行くためには趣旨は良く理解できました。そういえば、今日届いた福永さんのメルマガでもお笑い業界を題材にされていましたね。

#### テスト・マーケティング事例

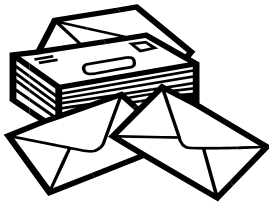
コンテンツ販売のテストマーケティングですから、置換がやや辛いかな？という印象を受けました。ただ、それ以上に中山さんを支持されている方々の真摯さに感銘を受けました。セミナー&懇親会などがあれば、是非交流させていただきたいと感じる方ばかりですね。

#### 印刷ブローカー事業

いわずもがなですね。またもや起用していただき、誠にありがたく思っております。

#### 広告スペースを新規提案する広告代理店

すいません。結構知ってることだったので、「普通」にさせていただきました。もちろん、読者全体でみれば知っていると言えるのは少数派ですからいたしかたないことですよね。  
(プランニング事業経営、東京都新宿区、K.O.様) 月刊e-CoachingでおなじみのK.O.さんです。



<中山より>

いつもアイデアをご提供くださって、どうも有り難うございます。個人的にも励ましのメール等頂きまして、どうも有り難うございます。ご返事したいと思いつつ、どうしてもなかなかご返事できずにとっても残念な思いです。また、ご連絡しますので、もう少しお待ちください

念願のお会いする機会も、楽しみにしております！K.O.さんは結構飲まれる方なので、私にはビール派で、せいぜい生中5杯くらいですかねえ。(笑)

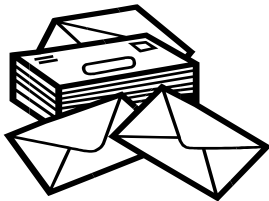
第5号については、詳細なテストマーケティングの実施事例がもの凄く役に立ちました。創刊号でノウハウそのものは"分かっている"つもりでも、なかなか「やってみよう」という行動までは続かなかったのですが、それはやはり具体的にどのように働きかけるのか、という部分で不安感があったからだろうと思います。今回の事例で、言葉は悪いですが、かなり「パクれる」ところがあるな、と感じました。今年始める予定の事業でやってみたいと思っています。

広告代理店の事例も印刷ブローカーの事例も、まさに自分が本業で関わっている部分であり、それこそM&Mも、取引しようかと考えたこともある代理店さんです。読んでいて、ここでとりあげられた事業代行型ビジネスモデルは、「ああ、自分にもっともしっかりする発想スタイルのビジネスモデルだな」と感じました。今後自分の起業モデルについて、方向性が定まった気がしています。

事業代行型(例えば印刷ブローカー)は、組織化した印刷業者の方に見積依頼して仕事を依頼する、といった一方向ばかりではなく、取引を継続する中で、逆に印刷業者の方から、新しい技術や印刷物のあたらしい形態などを教えていただくなど、ブローカー自身学び高まっていくことができます。そのことがまた、ブローカーのクライアントに対し、質の高い提案につながっていきます。どんな事業もそうなのかもしれませんが、事業代行型も決して固定的なものではなく、ときにドラスティックにモデルが動いていくものだと思います。そうした部分の訴求もしていただけたらと思いました。

先月ご相談させていただいた、「Joy 事業」ですが、動き出しました。なんとか成功モデルにしていきたいと思っています。時々報告、ご相談させていただければと思います。今後ともよろしくお願いたします。

(企画マーケティング、神奈川県横浜市、M.I.様)



<中山より>

毎回ワクワクするような感想を頂きまして、有り難うございます！(にも関わらず、メールをお送りできずすみません...)

今回のテスト・マーケティング事例では、あくまで私個人の経験をできるだけ具体的に書かせて頂きましたが、それをもとにして、例えそれが、電話であるうと、訪問であるうと、手紙のやりとりであるうと、同様なステップにて、大切な将来のお客様との関係を深めながら、事業としての可能性を検証していく過程について理解を深めて頂けたら、とても嬉しく思っております。(この月刊e-Coachingに関する事業に関しましても、権田さん、K.M.さん、T.M.さん、その他ご相談に乗ってくださった方、本当に感謝しております！)

また、無事、事業が動き出されたということで、おめでとうございませう。私もかなり以前からアイデアを伺っておりましたので、このお話をお聞きし、思わず跳び上がるほど嬉しかったです。是非とも、今後も状況のほど、お聞かせ頂けると嬉しく思っております！

いつも、じっくりと読ませていただいています。

毎回、読んだら感想を送らなければならないと思うのですが、そんなにかたんに読み終わられる内容ではなく、創刊号からとっているのですが、やっと第5号に追いつくことができました。

中には、到着後直ちに感想を送られる方がいらっしゃるようですが、感心します。基本的な知識がありなんでしょうね。

私は、じっくりと読ませていただきますので、感想を催促しないでくださいね。こんなすばらしい内容のものには、感想を送る義務があると思っておりますので、プレッシャーを感じてしまいます(笑)

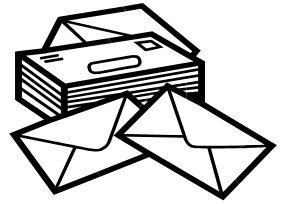
印刷ブローカー事業の解説・発想は、仕事柄B to Bの商取引には門外漢の私にとって、とても参考になりました。特に、知らない業界に新規参入する方法は、起業に向けての世界が広がったような気がします。

(起業準備中、熊本県上益城郡、永田泰明様)

<中山より>

創刊号の頃から、本当にどうも有り難うございます。ご連絡頂けること、すごく心待ちにしていました！とても嬉しかったです。

私自身も、毎回命を削る思いで(笑)、全神経を集中させて執筆させて頂いておりますので、あまりさらっと読み流して頂いても、嬉しくないような思いです。何気ない数行にも、考え始めると数時間は考えて込んでしまうような内容もあちらこちらに散りばめているので、やはり永田様のように鋭い方には、一見さらっと読めてしまいそうな今回の第5号も、お読み頂くのには時間がかかったのではないかと想像しております。(もちろん、既に掴んでいらっしゃる経営者の方の場合には、当然、読み流すだけで、ヒントが得られてしまうものかもしれません…。笑)



知らない業界に参入するということは、私は相当数経験してきましたが、何よりも現場を知ることが一番だと考えております。どんな手を使ってでも、徐々に徐々に関係を作りながら、現場を体感できるような環境を作っていく！そういった努力をせずに、未知の業界であるにも関わらずにコンピュータ・システム開発に投資してしまう方が多いのですが、ぜひ、本誌の読者の方々には、手順を守って頂きたいと考えています。

そうそう、アンケートは強制ではありませんので、お気軽にお願い致します！(笑)

毎回、参考になる情報をありがとうございます。

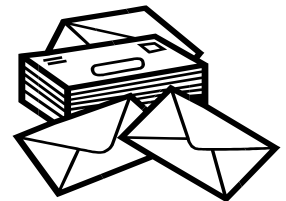
ただ、ここまで具体的なものでは、情報を貰うことに頼りすぎて、自分で考えることをやめ、次の展開が出来なくならないか心配になります。

(愛知県刈谷市、H.T.様)

<中山より>

同様なご意見を時々、頂くようになりましたね。それだけ、ご自身の頭でしっかりとお考えの方が多いのだろうと感じ、とても光栄に思っています！本当に有り難うございます。

一方で、私は起業や新規事業を進めていく上での「型」を知ることが、極めて重要だと考えています。特に今回のような具体的な「手順」に関しては、知っている方や感覚的に理解している方は、自然に行っていると思いますが、一般にはまず実行される方は少ないものなので…。



「たぶん大丈夫じゃないか?!」といってテスト無しでスタートを一気に切ることをお考えになったり、初期段階からいきなり何十万もかけることを考えてしまったりということは、私が個別のご支援をさせて頂きたい方でも、非常に多いのです。

(そこまでではなくても、懇意にしている営業先から話を聞くだけで判断してしまうケースも多いです。)

特に起業や新規事業の成功は、最初に決めるテーマ、コンセプトで8~9割は決まってしまうのではないかと思えるほど、最初が難しいものです。ぜひ、そういった中での活動の「型」を知るべく、本誌をご活用頂けますと幸いです。

引き続き、今後も重要な部分の「型」を、ご提供して参りたいと考えております。もちろん、新しいものもどんどんご提示して参りますが、特に重要な事項を繰り返したいと考えています。

今後も、どうぞ宜しくお願い致します！

第4号のアンケートの返信メール(商品力9要素チェックリストへのコメント)で大変勇気づけられました。

「 」に利用できる場所として、鎌倉市・藤沢市・横浜市戸塚区の「そろばん教室」をネットのイエローページで調べました。なるべく中学校の近くに、という条件だと、中学から500m以内は少なく、1km以内なら何とか、という状況でした。そこで、大手チェーンを除いた「英会話教室」などを調べました。結果、中学からあまり遠くない、という条件では、中学によるという結果で、かなり中途半端でした。出せるところに出す、ということでしょうか。

または、朝6:30から8:00という時間帯ならば、少々遠くても登校には差し支えないとも思えます(利用者に聞け、ということですね)。

中学1・2年ならいいのですが、中3になると高校受験対策も要求されると思います。このあたり、日曜を全日使える必要があるかもしれません。

実際の進め方ですが

1. の経営者という身分で「 塾など」に交渉し、自分で最初の教室を立ち上げ、交渉・条件・募集・授業と行いノウハウを確立する。

2-1. 講師希望者を募集し、3ヶ月ぐらいで教育し、新教室を展開する。

2-2. 塾をやりたいが、場所も経験もない、という人を募集する。

実務教育を3ヶ月程度する。その間に空き教室を探す。庶務を代行する代わりに、定額料金をもたらう。

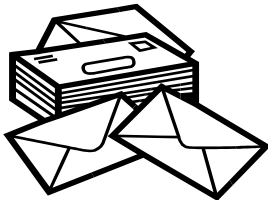
が考えられます。最初にノウハウを確立するステップは必要だと思うのですが、その後の展開に迷います。

1つの中学生対象「朝塾」を中心として、小学生対象「朝塾」を展開する方法もありそうです。

-----  
零細古本屋を結んで古本の仲買はできないでしょうか？

e-bookoffやアマゾンで探してもない場合が多いとき、町の中小古本屋を探し回ることがあります。そうすると見つかることもよくあります。ならば、予め古本屋に交渉しておき、週に1回程度FAXで探している本のリストを送り、というのはどうでしょうか？まだ、漠然とした思いつきですので、経費的にどうなのか分かりません。

(学習塾経営、神奈川県藤沢市、H.Y.様)



<中山より>

今回も、丁寧なステップ、戦略・アイデアに関してご連絡・ご報告頂きましてどうも有り難うございます。個人で を経営されている方の中で、このように戦略的な考えを持って展開されている方は、まず少ないと思いますので、コンセプトが正しいものであるとすると、一気に広げられる可能性がありますね。

また、現段階で、ノウハウ確立後の展開をお考えを具体的に設計されていることも、とても大切なことだと感じました。

既にお考えかもしれませんが、2-1の「講師」希望者に関しては、新人や若手をゼロから育てるという方法もあれば、ある程度のベテランを「店長(室長?)候補」として迎え入れるという方法もあるのではないかと感じました。(「 教室」などもあくまで一つの教室ですから、「店長(室長?)」という名目の方が成り立ちますし。)また、「店長(室長?)」という名目で、大手競合の中で伸び悩んでいる優秀な人を結果として引き抜くということにも繋がる可能性もあります！

いずれにしても、これはどんな業界でも共通の、一店舗の店長から、複数店舗のオーナーへの変革されるタイミングになりますので、最初は努力が必要なところかもしれませんが、無事軌道に乗りますと、非常に経営基盤の安定した状態にもなると考えております！画期的なアイデアだけに、ハードルも多いと思いますが、無事それを乗り越えて、参入障壁を確固たるものにされることを、心から祈っております。

ちなみに、古本屋のアイデアも面白いですね。少なくとも一顧客として、そういうサービスがあったら有り難いです。「積極的に本を探してくれるエージェント」のようなものではないでしょうか？！まずは、自身が全国の本屋に電話、FAXなどして、短期間で本を探せるかということを検証してみることで、道が開けてくるかもしれませんね！

## アンケートにご協力くださった方々、どうも有り難うございました！

誌面の都合上、全てのご感想を掲載できておりませんこと、お許し頂ければと存じます。

もちろん、全てを拝見させて頂いておりますので、どうぞご安心ください！

今後も、より良質の情報をお届けするためにも、ぜひ、アンケートにご協力頂けますと幸いです！

ご回答くださった方々、本当にどうも有り難うございました！とても励みになりました！！