

月刊e-Coaching第12号を ご覧の方からお寄せ頂いたご感想

1. 第12号をお読み頂いた上での全般的な感想をお教えください。※紙幣するものを○でお書きください。
非常に良かった 良かった 普通 あまり良くなかった 良くなかった
2. 第12号のどんな点が一番参考になったでしょうか？

日本とアメリカの情報販売の分析方法

2. 第12号をご覧になって、特に良かったと思う点、浮かんだアイデア等を自由にお書きください。

今、情報販売をしようかと考えているので、
タイムリーな冊子です。
特に「何も知らずにHPを制作した」が
先にも冊子を読みたかった。



<中山より>

H.S.さん、ご感想どうも有り難うございました！お役に立てたようで、とても嬉しいです！！
ちなみに、同様な感想はよく頂くものです。それだけ、情報起業に関して、肝心な情報が出回っていないということなのでしょうかね…。

(H.S.様、福岡県福岡市)

いつもお世話になっております。

『月刊e-coaching』発刊1年、誠におめでとうございます！！

今回の「情報起業」に関するテーマ。実は取り上げて欲しいテーマとして密かに期待していましたので、とてもうれしく思いました。先月号よりデータ分析でシミュレーションする方法が取られていましたが、とても腑に落ちる内容だったと感じました。

実際に具体的な方法を反復学習することで、そのやり方がしっかり身につくと思います。すでに『月刊e-coaching』では、おなじみになった「7つの視点」も同様です。これはある意味、学生時代の勉強とよく似ているなど感じました。(笑)
やはりこういったのも量稽古なのではないでしょうか！？

この「データ分析」と「7つの視点」を用いることで、様々なアイデアがアウトプットできますね！色々考えているとワクワクしてきます！

今回特に圧巻だったのが、米国クリックバンドとの比較でした。私の中では、米国のものと比較するという概念が全く無かったものですから、とても斬新に感じました。

アメリカでの現象が数年後には日本にも浸透する傾向を考えた場合、精度の高い仮説・検証ができると思いました。

総じて、情報格差を見つけだし、「知っている」から「使える」状態にするというのは、とても重要な要素であると、今回改めて再認識いたしました。

(駅前ゴンダ 代表 権田浩晃様、愛知県豊川市)

<中山より>

権田さん、いつもご丁寧な感想有り難うございます。そうですね、やはり量稽古は大切ですね！ただ、経営ですと反復学習できる回数に限度がありますので、ぜひ、本誌を、起業を疑似体験できる場とできるよう、もっと頑張りたいと思います。今後も、どうぞ宜しくお願い申し上げます！



いつもながら、着想の得かた、そしてそれをビジネスまで落とし込んでゆく手法に目を覚まされる思いで読み進めました。

今回の、とりわけ「治療」についての考察は、私自身にとって学び以上のものがありました。といいますのも、私の実弟が自然治癒力を高めて痛みや不快感を癒すという治療院を開いておりまして、(<http://www.●●●●●.jp>) この治療院のポータルを考えていたのです。これまではサイトの開設くらいしか手伝ってはきてはいなかったものですから。

単に治療メニューの低額化やバリエーションによる、治療院への集客力のアップは簡単に考え付くところですし、必要なこととは思いますが、それ以上に実際の治療費による売り上げ以上のものが望めないかと考えていたわけです。

内容については、弟とも相談してもっと詰めていかななくてはならないでしょうが、e-bookの開発・販売と、その後の個別支援、サプリメントなどの継続販売のしくみ作りは、考えるひとつの方法なのではないかと思いました。

早速のパクリになってしまうかもしれませんが、本文にも「ぜひ、私の代わりに～何よりも願っております」とありましたので、ありがたく真似させていただき、また成果などをご連絡させていただきたいと思えます。

(株式会社 美style 代表取締役 岩本道博様)



<中山より>

岩本さん、今回も、ご丁寧な感想、どうも有り難うございました！

いつも思いますが、岩本さんがお考えのことが、タイミング良く本誌で採り上げられるというサイクルのようですね。特に、私が狙っているわけではないのですが…。(笑)

逆に、それだけ岩本さんのアンテナの感度が高まっていて、関連しそうな情報を見ると、すぐにアンテナにかかるような状況なのかもしれませんね。

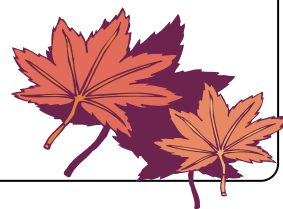
ぜひ、私の代わりに、「治療」というテーマで、爆発して頂けますと嬉しいです。また、結果のご報告、楽しみにお待ちしております！

禁煙と犬のしつけの記事。

どちらか一方だけでも良いからもう一步踏み込んで分析していただけると応用しやすくなったのかなぁと思います。

私の甘えでしょうか・・・？。

(原点発創研究所 パテント・新商品開発アドバイザー 坂井徳栄様、新潟県三条市 <http://www16.plala.or.jp/himajime/>)



<中山より>

坂井さん、毎回、ご感想・ご質問どうも有り難うございます！

上記のご質問のお答えなのですが、実は、「あれ以上踏み込んで分析」する必要がないのです。(笑)

どうしても、「より明快な差別化を！」と考えてしまうものですが、これから成長するビジネスの場合、そうすること自体がロスになってしまうものだと考えております。

情報起業がブームになった頃を想像すると良く理解できるかと存じます。あの頃は、「好きなこと、得意なことを探しましょう。それを文章にしましょう。そして、ホームページはこういう風に作ってください。そして集客活動を行います。」ということだけが書かれたマニュアルが数万円で取引されていました。なんの工夫がない商品でも、競合が少なかったので、単に売り方だけを一工夫すれば売れてしまったわけですね。

第12号で掲載させて頂いたテーマのほとんどは、大きな工夫無しに、売り方だけ一工夫するだけで、戦略も何もなくても、ヒットするのではないかと存じます。

ただ、当然そういう時期は何年も続きませんので、競争が増えてきたら、どういふ手を打つのかということは考えておく必要があるそうですね。「禁煙」や「犬のしつけ」の場合、どういふ競争戦略をとるべきなのか？ そういうテーマを、今後本誌で取り扱ってみることにしましょうか？(笑)

お久しぶりです。

海外のネットビジネスが日本良い進んでいるという話は良く聞きましたが、比較と有望分野の詰め方が参考になりました。

いつも思うのですが、やはり整然と調査を段階を追って進める方法・手順が参考になります。自分で考えたら、もっと希望的観測や偏った考えのまま結論に行ってしまうでしょうが、最近、もう一度レポートを読んで、冷静に考えるようになりました(かな?)。

<現在の検討事項>

再販権つきソフトウェアを販売するサイトを立ち上げました。情報起業ですが、(1)商品の提供者(2)自分(3)顧客の形をとるので、今号の情報起業は難しい、よりは有望かと思っています。私も良く海外サイトを見ますが、サイトがとてもクールですね。とても参考になります。セールスレターの内容・順番も参考になりますね。

外国のソフトでは、質問に答えていくと、自動的に販売サイトのHTMLコードを作ってくれる物があり、HPビルダーに貼り付けるとサイトができあがってしまいます。デザインはひどいので自分で直す必要がありますが、今苦労しているのはトラフィックが稼げないことです。

(学習塾経営 代表 H.Y.様、神奈川県藤沢市)



<中山より>

H.Y.さん、お久しぶりです。お元気なようで、とても嬉しく思いました！本業以外にも力を入れていらっしゃるんですね。

トラフィックを稼ぐ方法ですが、第13号で書かせて頂いておりますように、「やはり広告費を投下しても利益が十分に残る収益モデルを組み立てる」ということが最重要事項になってくるかと存じます。無料の方法は一時的なものですし、量にも限界がありますので…。

また、別途ご相談頂いている件も、ブログ等にて回答させて頂きたいと考えております。もう少しだけお待ちください！(H.Y.さんの戦略は見えないようにしますので、どうぞご安心ください。)

ニーズ・ウォンツを発見する方法の見つけ方自体が非常に参考になりました。

今回の記事に掲載されている、次に売れる商品のテーマを禁煙や犬のしつけというテーマを題材に、サーチしていく考え方そのものに本来の意味でのインターネットの考え方、使い方が凝縮されていると感じました。インターネットは、人の「意思」の集まりなわけですね。

<現在の検討事項>

起業、事業をしていてなかなか難しいと思うのは、日本の風土のせいか、「請求」「契約書」に関してとてもいいにくいものがありますね。

とくにJV契約等、仲間と組んでビジネスをする際に「契約書」のようなものを交わすことに対して、お互いの友好関係のようなものに対する抵抗感を感じてしまいズルズルと「なあなあ」の関係になってしまうことが一番怖い部分でもあると思います。

やはりビジネスですから、『お金』と『契約』に関してはそこを基点にしていることは、間違いの無い事実であると思います。それが原因で、友好関係、提携関係が壊れたという結末になることが意外に多いのでは？と周囲を見ていて思います。

多くの事業家、起業家の方でそういった回収や請求、契約の部分の知識が無い、問題を抱えている、トラブルが起きたとお悩みの方は多いのではないのでしょうか？

JV等で提携をする際に始めにこういった条件を組んでおくべきなのか？押さえておくべき契約の仕方、内容に関して中山さんの経験とお知恵を拝借できればと思います。

(IT業界、有限会社イー・グループ 代表取締役 加藤一郎様)

<中山より>※法律の専門化以外が法律のアドバイスをすることは禁止されておりますので、以下は私の感想として受け止めてください！加藤さん、非常にご無沙汰しております。ご感想どうも有り難うございました！お元気でいらっしゃるようですね。

成功報酬が絡む件に関して、契約書を交わされずに行われているケースが多いとは、私は知りませんでした。少なくとも、私は、お金が動くような提携契約を結ぶ際には、必ず「契約書」か「覚え書き」を交わすようにしています。

提携の場合、通常の商品売買と違って、商品提供者がしっかりと商品・サービス提供条件がある程度明確にしてくれているわけではないのですからね…。やはり、加藤さんが言われますように、契約書を作るという行動によって、そういった不明確な部分を明確にしていく必要があるのではないかと思います。ちなみに、私の場合には、「成功報酬の定義」、「金額」、「支払時期」、「支払方法」、「支払が行われなかった場合の対応」、「契約の解除」、「契約書に書かれていない事項への対処方法」程度は最低でも記載するように努力しています。

中山さん、ご無沙汰しております。感想を送るのが遅くてすみません。

情報商材、情報起業は、お金儲け系の商材ばかりが目につき、幾つか購入して勉強した結果、正直いい印象ではありませんでした。だからこそ、起業について、きちんとした戦略の立て方と中山さんのサポートがあるアントプレナー・コーチングに魅かれました。

アメリカでは様々な分野の商材が手ごろな値段（学術参考書レベル）で出ているのを目の当たりにし、こういうのが増えていくと面白いと思いました。

それでも、いろいろな方法で商材が出せたとしても、その売り上げだけで生活するのは無理だと思いました。分野がニッチになれば一人勝ちして売れ続けたとしても毎月の売り上げがたかが知れそうですし。

そこで次の手が必要になるのですが、自分の能力、経験で商材が作れるなら、金儲け系の人がやっているように塾をひらくという手もありますが、単に翻訳して出した人には使いづらい方法だと思います。ただ、その分野に興味のある人のリストが手に入るのでいろいろ手は打てそうですが。

やはり、情報起業も戦略がなければ一時的な大金を得るもしくは、毎月小遣い程度の収入を得る方法になってしまうと思いました。

興味のある分野だけに、情報起業に対する思いを書きましたが。読みにくかったらすみません。

それにしてもp.23にあった、分からない人に対して、わかりやすく伝えるのが苦手…という表現に思い当たることが多々ありました。

それでは、今後ともよろしくお願いいたします。
(鳥居様、愛知県刈谷市)



<中山より>

鳥居さん、ご無沙汰しております。ご感想有り難うございます。極めて、的確なご指摘ではないかと存じます。

情報起業こそが、戦略が必要なのですよ！

特に10号から連続で「定量的な数値の導き出し方」と「その数値の分析視点」については、毎号に新しいものを目にできるのが嬉しいです。

また、そのタイミングが非常に調子良く、およそ先月号の視点を基に自社に当てはめて思考している中で、障害に突き当たったタイミングで最新号が届くサイクルになっています。

月刊誌を購読し始めて半年になりますが、結局、双六の「スタートに戻る」という様な思考の繰り返しになっており、結構焦っております(苦笑)が、購読以前に比べ格段に検討水準が向上していると実感しています。

(有限会社アシスト 取締役社長 藤原公博様、システムコンサルティング、愛知県名古屋市)



<中山より>

藤原さん、毎回、ご丁寧なご感想どうも有り難うございます！岩本さんと同様、非常にタイミング良く、本誌の特集が組まれるようですね。でも、狙っているわけではありませんので。(笑) ぜひ、そのアンテナの感度を活かし、具体的な数字に結びつけて頂けると幸いです！今後の成果を楽しみにしております。

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。

でも、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！！