

月刊e-Coaching第13号を ご覧の方からお寄せ頂いたご感想

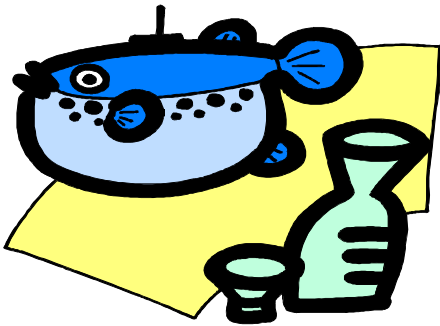
チェックポイントごとの心理描写が秀逸でした。
マーケットとのコミュニケーションがとれているのだなあ、と思います。

各号とも情報の「質×量」では”ヘビー級”だと思うのですが、今号はわりとすっきり読めました。
語り口が軽妙になったように感じます。

<中山への質問>

立ち上げようか、と思っていたアイデアを「捨てる」思考プロセスもまた重要ではないか？
と思います。どのあたりで見極めるものなのか、など。

(佐藤健二様、石川県金沢市)



<中山より>

佐藤さん、久しぶりのご感想、素早く頂きまして、どうも有り難うございました！とても嬉しかったです。「ヘビー級」とは嬉しい(?)例えですね。

軽くお読み頂けたのは、もしかすると、私自身のエピソードが多かったからかもしれませんね。試行錯誤のプロセスに比べると、ずっと読めるのではないかと想像しております。

なお、ご質問の「捨てる思考プロセス」ですが、これは、佐藤さんが言われるように、非常に重要ではないかと考えております。

本誌第6号の24ページには、田中さんからのご質問にお答えすることで、見極めの基準を書かせて頂いておりました。もしかしたら記憶の隅におありかもしれませんが、ポイントは、定量的な「数」(登録率)と定性的な「声」の両面から判断する、というものでした。投下すべき時間の目安としては400時間程度(P→D→Cのサイクルは最低でも3~4回は回す)、また投下費用は5万円程度といったところでしょうか。

飲食店向けのPR代行サービスを立ち上げたところですが、今ひとつニーズをつかみきれてないまま、サービス開始していることに気付かされました。

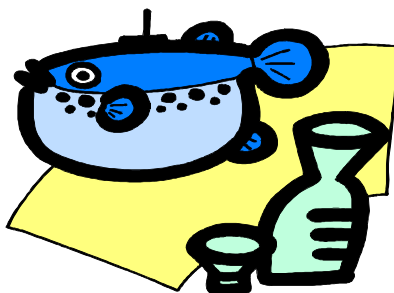
これまでマーケティングの本などで勉強し、「顧客に聞け」という基本は、知識としては身に付いていたと思うのですが、いざ自分が始めるとなると、それが出来てなかったわけです。

“この事業を早く軌道に乗せたい”と急ぐあまり、肝心なステップを踏んでないように思いました。少し遠回りになると思いますが、これからサービスの見直しをしたいと思います。
(会社経営、S.S.様、福岡県福岡市)

<中山より>

Sさん、ご感想どうも有り難うございます。(別途頂いている本誌へのアドバイスも、本当に感謝しております！)

Sさんのように現状を冷静に見られる方は非常に少ないのではないのでしょうか？！ぜひ、突破口が早い段階で見付かりますこと、何よりも願っております！



P48に書かれている「やる気が起きない状態」の文章を読み、自分がかかなり同様な状態にあることを意識した。それで、とりあえず考えるより動こう！とスイッチした。
(R.S.様、奈良県大和高田市)

<中山より>

Sさん、ご感想どうも有り難うございました！やることは目の前にたくさんあっても、どうしてもやる気が起きない…。そういうときは、「行動しても結果に結びつかないのでは…」と思い、結局行動できないものだと思います。(私もそうなので、良く分かります。笑)

Sさんのように、冷静に現状を掴まれて、まずは小さなことから始めることこそが、新しいエネルギー源になるかと存じます。前進されますこと、願っています！

”楽しんで金儲け”は簡単に誰でもできるものではないということが改めて13号を読んで認識することができました。

さらに付け加えて、”起業”も1円起業という言葉がはやっているせいか、手軽にはじめられること、さらに最近ではセレブなんかもはやっていることから、簡単に社長になってお金持ちになれるというイメージが強いので、あれ？ひょっとして私もなれちゃうかもという錯覚から、つい情報起業の”ばか高い”教材やセミナーなんかを買ってしまっていました・・・

しかしながら私は本気で、長期的に”私じゃないとできないこと”を起業していきたいので、じっくり段階を踏んで行きたいと思います。かといってはやくやりた〜いという気持ちも反面あります。

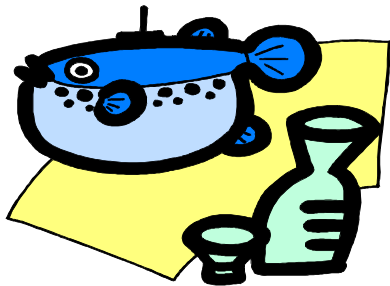
が・・・13号は起業する心構えを改めて伝えてくれたのではないかと思います。ありがとうございました。

<中山への質問>

実は私、中山先生がおもちの生涯学習開発財団認定コーチという資格に興味があります！私は将来、●●●●相談、●●支援（個人向け）さらに、法人向けには企業にはいって●●●●●●●●●●という支援業、コーチングをしていけたらと思っています。

そこでの悩みとして、残念ながら資格＝信用ということもありながら、今現在資格のない個人が法人向けにキャリアアドバイスに関するアンケートに應對してくれるのかどうかという”憶測”の不安があったりもします。。

(起業準備中、渡邊様、千葉県成田市)



<中山より>

渡邊さん、早速のご感想どうも有り難うございます！感想からも、一生懸命さがずっしりと伝わってきました。今後は楽しみですね！

さて、ご質問の件ですが、渡邊さんも、過去もう何度も耳にされているかとは存じますが、「資格＝信用」となるケースとならないケースがあるのは事実です…。むしろ、ご存知の通り、「実績＝信頼」でしょうか。まずは小さな実績をつくり、それをもとに、少し大きめの仕事の受注につなげ、その実績をもとに、より大きな仕事への受注へという「サイクル」が重要になってきます。

ただ、一般企業内に入り込んでのコーチングの場合は、やはり私の持つコーチの認定のようなものは最低条件にはなってくると考えられます。ですので、プロを目指すからには、やはり最終的には必要だと言えます。

では、どのタイミングが最適でしょうか？一番リスクが少ないのは、まずは小さな受注(無料でも)を行い、その実績をもとに定価で受注できるようになり、クライアントさんに価値を提供できることを確認し、この仕事が自分に向いているということを実感できたタイミングでしょうかね。

でも、あくまでこれは、テスト・マーケティングの考えに基づく一般論ですから、私の一意見として捉えて頂けますと幸いです。確かに、プロのコーチを目指す方の中には、最初からトレーニングを受ける方も多いためです。

中山様 何時もお世話になってます。コーチング13号を読んで、私の現状分析の甘さを再確認させられました。

長年やってきた新商品開発の支援活動ですが、データで確認し、データで分析する努力を殆どやってこなかった、と言う甘さが、今後大きく影響しそうです。

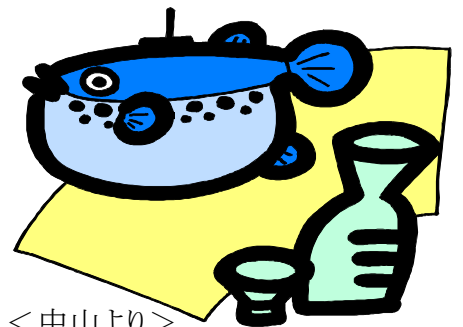
しかし、今から揃えなおしては、立上げが何時になるか分かりません。私にとって時間が足りません。

資料もかなり揃えられましたので、早急に立ち上げます。後は、走りながら考えて行かざるを得ないでしょう。

何時もながら中山様の内容の豊富な「月刊e-Coaching」には圧倒されています。

中山様を見習って私も内容の豊富な「非まじめ発創塾」となるように頑張ります。

(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)



<中山より>

坂井さん、いつも丁寧なご感想どうも有り難うございます！

データをとりデータで判断するというサイクルは、始めようと思ったときから活用できるものかと存じます。既に得られているデータをもとに、着実にサイクルを回していかれまこと、何よりも願っております！

いつもいつも濃い内容で感謝です。

私も、実はハウスリストの大切さを考えていました。(今のところ、まぐまぐでメルマガも出していません。)

大地震がきて「いつまぐまぐ」のデータベースが破壊されても、自分だけのハウスリストがあれば、いつでも事業は再開できますよね！

体調を崩されたとのこと、お体ご自愛くださいませ！

<質問・コメント等>

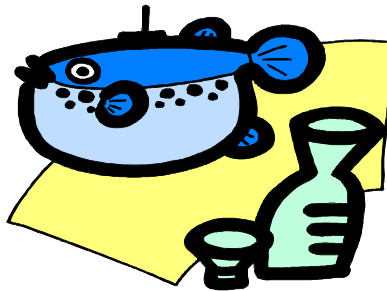
やはり皆さん、集客で悩んでいらっしゃるようですね。

(有限会社イー・グルーヴ 代表取締役 加藤一郎様)

<中山より>

加藤さん、前回に続き、ご感想どうも有り難うございました！ハウスリストとは、1つのコア・テクノロジーのようなものですから、考えてみると、それが外部の配信スタンドにあるということはコワイことですよね。その対策を打たれているということは、加藤さんも他の方より何歩も進まれているということですよ。

「集客」の件ですが、本誌第14号にもありますように、やはり「集客」の悩みは「商品開発」(収益構造の構築)で改善する、と言ったところでしょうか。



新規事業の検討の前に、既存事業のブラッシュアップのために検討すべき課題がたくさんあることがわかって勉強になりました。

今回のチェック事項を一つ一つ見直し、既存事業の収益拡大に全力で取り組んでから、余裕を持って新規事業に着手しようと思います。

(会社経営、T.W.様、静岡県駿東郡)

<中山より>

Wさん、今回もご感想どうも有り難うございました！

やるべきことがまだまだたくさんあることを発見されたとのこと、本当に第13号を書いて良かったと思います。

まずは足下を固め、Wさんの新規事業に十分に力が注げるようになりますことを願っています！

また、メール楽しみにお待ちしております。

起業したいのに一向に前に進めないのが、なぜかが良くわかりました。

憶測で物事を考え、意思決定が来ず、悶々とどうすればよいかと悩みつつしているだけで、何も実証しようとしていなかったからなんですね。やはり物事を先にどんどん進めていく人は常に、テストを繰り返していることが中山さんの例を読んで本当に良くわかりました。

どちらが良いか悩んだら両方やってみることが、最も早く確実な答えが出るという言葉は、まさにそのとおりだと思いました。しかし、私自身がまったく出来ていないことだということがわかりました。今回のチェック事項を、これから実証していこうと思います。

(起業準備中、A.Y.様、愛知県豊明市)

<中山より>

Yさん、ご感想どうも有り難うございます。(また、先日はバックナンバーお受取りの際には、大変なお手数をおかけ致しました。)

やはり、頭の中だけで考えてしまうと、どうしても憶測が増え、「どうどう巡り」になってしまうものですよ。

その「どうどう」のサイクルを打ち切るとしたら、やはり「選択肢」を書き出し、「優先順位」をつけ、順番にやってみるのが一番ですよ！

大変ご無沙汰していて申し訳ありません。

嵐のような忙しさにかまけてアンケートを2度も休んでしまいました。毎月のようにお便りページ(笑)に採用されることを誇りに思っていたのに、非常に残念でした。。。

さて。嵐が落ち着いたら、今後の展開を考えようと思っていた私には、今号のテーマは非常にタイムリーなものでした。既存のビジネスと新規ビジネス、両方にあてはめながら拝読しました。中でもいちばん刺さったのは、(これは幾度となく出てきてるのですが)

「2年後に顧客に何とよばれているか」

ですね。今後の展開を考えるにあたって、ここが一番のキモになりそうです。

(途中省略)

もう一つささったのは、「成熟期とは、その段階でのパラダイムでは解決不可能な問題が未解決のまま残った状態」という言葉でした。(引用されたもので申し訳ありません)これは、「不景気だからしょうがない」という言い訳は通じないという意味にも解釈できますよね。

これらを踏まえて戦略を練り直して行こうと思っています。ありがとうございました。

(ぱてい。えプランニング 代表 奥田和夫様)

<中山より>

奥田さん、本当にご無沙汰しております。本誌のことを忘れてしまわれたのではないかと心配しておりました…。感想を頂けて、ほっとしています。(笑)

奥田さんは、器用でいらっしゃるだけに、いろいろなことができてしまうものかと想像しております。そんな中で、奥田さんが何のプロを目指されるのか、ぜひ、今後の月刊e-Coaching研究会の中等でもお聞かせ頂けるときを、楽しみにしております！

先にメールでご案内頂きましたように、今現在ご相談している弊社の問題に直結した内容でした、ありがとうございます。

相変わらず、随所に私のことを言っているのだなぁ!?!と感じましたが、それが中山様が“全ての方が「自分のために送ってくれている」という実感できる内容”を意図的に執筆なさっておられることも今号で伺えました。想像はしておりましたが、あまりにもリアルなので…(笑)

(途中省略)

ところで、●●●●●●システムの案内を以下のように作成し、見立てた顧客にメールで案内し、訪問説明の機会をお願いし「お客様の声」を収集し、開発元へ「日本の顧客の要望」をヒアリングし、「今現在の製品で提供できるベネフィット」を喜んでもらえる顧客層の絞り込み活動をこの1ヶ月強で、20件にメール配信し12件に訪問説明をして参りました。

この活動がテスト・マーケティングとありますが、やはり(相変わらず)かなり工数(時間=人件費)を投入する方法となってしまいますね(笑)

これもテスト・マーケティングとありますが、もっと効率的な方法を中山様はテスト・マーケティングと定義されておられるのでしょうか？

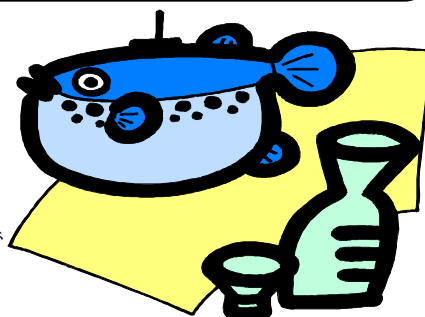
(有限会社アシスト 取締役社長 藤原公博様、システムコンサルティング、愛知県名古屋市)

<中山より>

藤原さん、今回も、ご丁寧な感想どうも有り難うございます！

誤解を招かないように申し上げますと、特に藤原さんだけのことを考えて執筆しているわけではありませんので…。でも、今回は、同様な感想を、何名もの経営者の方からも頂きました。それだけ、よく起こり得ることだと考えております。

なお、テスト・マーケティングのプロセスですが、これ以上何も申し上げることはないくらい、適切な方法でなさっていると感じています。この活動自体が、商品完成後の営業活動にもなるわけですので、時間がかかるのはやむを得ないところではないでしょうか？ やはり、新規事業と単なる新商品の開発は大きく異なるものだと考えております。

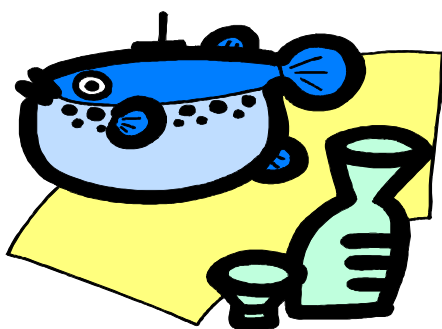


8つの重要チェック事項をきっちりできたら間違いは少ないなあと思いました。

結局、動き出してから出ないと、これまで学んできたことは使えない。1年間様々なことを学んだが、ほとんど使えていない。読んで満足してしまっているの、早く何かで起業したい!!!
そうすれば、何倍も速く学んだことを使うことができるはず?!

ということで、今年度中には方向を固めてたいと思っています。

(起業準備中、T.O.様、愛媛県今治市)



<中山より>

Oさん、毎回、ご感想どうも有り難うございます！

確かにあの8つこそが販売活動の上で最も重要なことで、でも、分かっているでも実行する人が少ない、難しいものでもありますね…。

また、起業を諦められる方が増えている一方で、新たに起業を決意されていることは素晴らしいことだと感じます。

もちろん、一方で起業とはコワイ活動でもありますので、テスト・マーケティングが終了した段階(0→1が見えた段階)での起業が、最も安心できるかと存じます。とは言え、私は、会社が忙しくて、全く準備無しで起業し、最初は、大変な思いをしたのですが…。それを考えると、やはり退職前の準備はないにこしたことがなかったと反省しております。(笑)

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！！