

月刊e-Coaching第14号を ご覧の方からお寄せ頂いたご感想

いつも感動しながら読ませてもらっています。

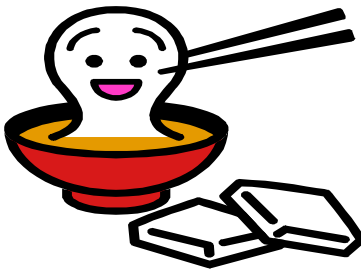
今公務員ですが、起業したいと思い、夢を持って14号も読ませていただきました。特に良かったのは、「顧客以上に顧客のことを知らなければ、プロではない」というくだりです。自分は本当のプロか、お金をもらえるだけのことをしているのか、それを考えなければ、安易に「起業する」などと口にできないと思いました。

(これまで)幾多の情報商材を買って勉強してきましたが、だめでした。なかには、?という内容も。すぐもうかるなんてないのはわかっていますが、商材の売り方が納得いかないと思ってきました。でも、自分で商売をしたい。ポルシェに乗りたいとかではなく、自分で考えたものがだれかに喜ばれたい。そう思って、アントプレナー・コーチングを熟読して勉強したいと思います。

<中山へのご質問>

- ・周囲の反対を押し切る難しさ。
- ・日々の業務が激務で、夜1時間から2時間しか考え事ができないこと。

(奥谷幾生様、姫路市)



<中山より>

奥谷さん、いつもご丁寧な感想どうも有り難うございます！今回は、私が第14号の中でお伝えしたいことを、ずばりおっしゃってくださって、とても嬉しかったです。

さて、ご質問の件ですが、まず、「周囲が自然に納得してくれるようになったとき = 起業の準備が整ったとき(テスト・マーケティングも順調に進み、周囲が自然に納得したとき)」と捉えることができるのではないのでしょうか？！

また、時間がないというのは、やはり、多くの方にとって共通の悩みですね。そして、これは起業後も絶対になくならないことだと感じます...

もし、奥谷さんの目標を最短距離で達成するためには、今ある1日1~2時間を、どんな行動に集中させることが最優先だと考えられるでしょうか？

先月から購読を始めたのですが、今回の紅茶のビジネスモデルは、中長期的に事業を構築するステップが非常に具体的で参考になりました。

私は典型的な零細企業のやり方で、ヤマ勘で新規商品を選び、いきなりテストマーケティングをやり、だめだったら次という感じでした。また今回の例のように、紅茶の仕入れルートを持っている程度では事業化などまったく思いつかなかったと思います。そして、やるからにはプロにならなければならない、という部分では、冷や汗が出てきました。

<中山へのご質問>

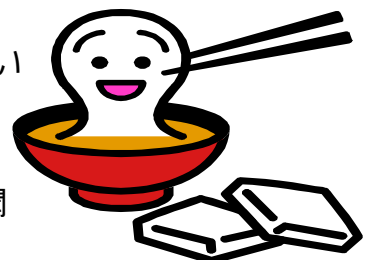
現在法人を対象とする、環境改善機器の販売をしていますが、法人の購買決定の要因には会社同士の取引関係や、決定権者が複数いるなどで、参入障壁を含めた市場調査をどうすればよいかが良くわかりません。

(会社経営 代表、石川様、東京都江東区)

<中山より>

石川さん、ご感想、どうも有り難うございました。実は、私も石川さんのように、「いきなりテストマーケティングをやり...」というスピーディーな行動は大切なものだと考えております。もちろん一番の理想は、戦略設計 テスト・マーケティングだとは言えると存じますが...

なお、ご質問の件、回答するにはもう少し情報が必要そうです。より詳細をお聞かせ頂きましたら、ブログにて回答させていただきます！お気軽にメールください。



本当に貴重な情報をいつも提供して頂き、感謝しております。「小資本ビジネスモデルを創造するための7つの視点」「商品を創る前に分かる！あなたの商品が大ヒットするかどうかを知る方法」を拝見してから一発で中山ファンになりました。これからも毎月貴誌が届くのを楽しみにしております。

<本誌への改善ご提案・中山への質問>

【インターネット】を使っただけの集客やテストマーケティングを実施するには、それなりの専門知識が必要になると思います。インターネットを利用するわけですから、必然的にホームページ作成やメール、申込フォームやCGI等の専門的な知識を吸収し、それを形にしなければなりません。

「ホームページを作成する知識」「無料商品サンプルの申込みフォームを作成する知識」「その他システムを構築する為の知識」などは、商売とは別の専門知識に当たると思います。これらはネット上で商売をする上での重要な「ツール」です。

そのようなツールの作成技術や知識、シェアウェア、フリーウェア、レンタルプログラムなどはネット上で探せばいくらでも出てくるのですが、正直情報量が多すぎて、何を選択すればベストなのか迷ってしまいます。また、CGI等のプログラミングに関しては習得に時間が掛かってしまうので、今更学ぼうと言う気にもなれません。

テストマーケティングの具体的な概要は本誌で完璧に吸収できたとしても、いざ実行するとなると、これらのツールが必要不可欠のものなので、この時点でこれら専門技術的な課題をクリアできなければ、テストマーケティングにしる本格的なビジネスにしる、いつまでたっても展開できない事になると思います。(逆に、こらら専門技術の問題がクリアされれば、実行できない方がおかしいということになるのですが)

本誌かどうか忘れてしまいましたが(失礼をお許しください)、中山様が紙面でメールソフトの【Becky!】を紹介されていました。それをきっかけに、今まで使っていたOutlookExpressから【Becky!】へ切り替えました。私は多くのメルマガを購読しており(150誌以上)、いくら削除したり整理してもどんどんメールソフトの動作が遅くなり、メールの処理だけで毎日3時間以上かかっている始末でした。それが【Becky!】を導入する事により、メールを処理する時間が1日10分~20分くらいまでに短縮する事ができました。

私のワークスタイルが見違えるほど改善し、あまりに感動したので中山様に今の気持ちを伝えずにはおれず、この例を挙げさせて頂きました。これもひとえに中山様のご好意で、紙面にて貴重な情報を紹介していただいたおかげだと思っています。本当に心の底から感謝です。

また、この例からも汲み取って頂ければ幸いなのですが、インターネットを利用したビジネスにおいては、商売とは関係のない専門的な技術や知識、ツール等が必要不可欠だと思います。

私はブログでアフィリエイトをしたり、オークションをしたり、掲示板に書き込みをしたり等という事は今までやってきておりますので、関連するノウハウもある程度は分かっているつもりです。しかし、プログラミングなどの専門知識は持ち合わせておりません。

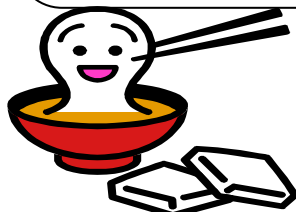
ネットでビジネスをする際には、仕掛けが必要で、その仕掛けに必要なものの一例がCGIであったりするのだと思います。メールの管理面で言えばご紹介いただいた【Becky!】等のメールソフトも該当すると思います。個々人で色んな不足部分があるとは思いますが、【Becky!】の例を挙げましたとおり、知っているか知らないかという部分で0を1に変えた人、変えられない人が結構数いるのではないかと、勝手に想像しております。

中山様には是非、今まで以上に、(特にインターネットを利用した)商売に関連した「ツール」について、いつも紙面で拝見させて頂いております、貴重な事例集と共に、触れていただく機会を増やして頂ければ、非常に嬉しく思います。

以上、改善点ではありませんでしたが、これからの貴誌に対する益々の期待を込めて、おもいきり初歩的でわがままな事を書かせて頂きました。まとまりのない話の反省も含めて、どうか失礼をお許しください。

(R.N.様、青森県青森市)

R.N.様からの上記のご感想は、月刊e-Coaching 第14号のアンケートとは別の機会に頂戴したのですが、第14号と非常に関連する内容でしたので、今回掲載させて頂きました。



<中山より>

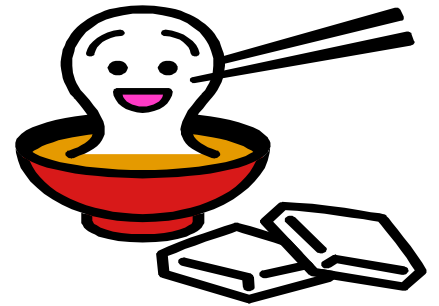
Nさん、いつもご丁寧な感想を頂き、どうも有り難うございます！と言いつつも、なかなかお礼を差し上げることができずにすみません...

今回も非常に参考になるご提案をどうも有り難うございました。第14号の「問題解決スキル」の解説のところでも触れましたが、起業すると本当に「これでもか!」と思えるほど、やる事が出てきます。落ち着いたと思っても、必ずトラブルも起こり...。(笑)

ただ14号9ページでもご紹介させて頂きましたように、これらの解決策がどこかにまとまって書いてあるものではありません。都度、自分で情報を収集し、最適なものをいくつか選定し、1つ1つ検証し、最適なものを選定する、というプロセスをとっていくことが、経営を行う上では1つのスキルだと言えます。

そう考えると、インターネットでテスト・マーケティングを行うためのシステムを自前で勉強して準備するというのは、その試練の1つかもしれません。

そして、既にそのような活動を積極的にされ、メールソフトを含めて大きな改善を繰り返されているNさんは、まさにその資質を持った方なのではないかと想像しております！



なお、Nさんと同様に、私なりの見解に興味をお持ちの方も多いため、ぜひ、皆様の意思決定の際の参考になればと考えて、起業の活動を進める上で必要な仕組み・システムについても触れていきたいと思っております。

早速、来月号第16号の中では、今回頂いたテスト・マーケティングに必要なシステムの用意方法や、その他、(何名の方からかご質問を頂いている)起業家に最適な「オート・ステップ・メール」についても触れてみましょうか？！もちろん、本誌の趣旨は「戦術」ではなく「戦略」ですので、具体的な設置方法には触れられません。が、システムやソフトを選ぶ上では、どういう点に着目すべきか、という戦略的な面をしっかりと解説させて頂きますね！

Fです。休暇は堪能されましたか？

私も、母と妹と、3人で二ヶ月に一回は、高級ホテルのレディースdayなどを利用して、一、二泊、逃避行に出かけます。そして、3人とも飛行機お宅で、その内の何回かは、成田や羽田などの、滑走路のどまん前に部屋を取って、一日中飛行機の離発着ながめてます。

最近、友人と会った時、中山様のホームページとメルマガとe-Coachingの話をしました。

彼女も、とても興味ありげだったので、こんなに良い物、教えちゃうのもったいなかったんですけど(笑)、紹介しておきました。お互い、干渉したり、つつこまない、さっぱりした友人関係なので、登録したとか一切分かりませんが、彼女の感想は、「ただ読んでるだけで、いろいろアイデアが浮かんでくる。すごいですばらしいね」ということでした。

自分で、ホームページを作るようになり、インターネットの世界の大変さを肌で思い知り、まして、あんなに濃いメルマガ、e-Coaching、そして、メールのフォロー、中山様の努力、計り知れないくらい大変なものだと思います。自分が、読者の立場で、中身がなく、ただ宣伝だけのものは、うんざりだったり飽きたりで、開封もしません。

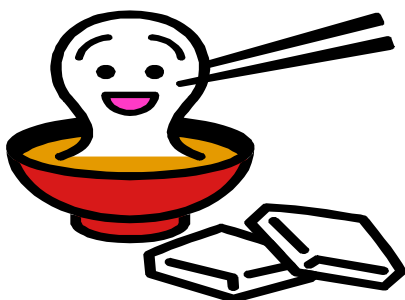
でも、中身の濃いものは、必ず読みます。自分もそうなのだから、他のほとんどの方がそうだとおもいます。ということは、e-Coachingの中でおっしゃられている通り、その道のプロになり常に情報を発信しなければ、情報の世界だろうが、自営だろうが、会社だろうが、顧客はすぐに飽きてどっかへ行ってしまうという事ですね。

中山様のようなキャリアのある専門家の方でさえ、更なる努力をされてるのが、痛切に分かりますじゃあ、何も無い私は？って考えるとゾ～っとしてしまいます。e-Coachingは、時には、甘い考えに、このようにカツを入れてくれて、現実をじっくり見つめさせてくれたり、時には、いろいろ発想のヒントを与えてくれて、ワクワクさせてくれたり、本当に、生きた教科書ですね。

(途中省略)

本当に、ありがとうございます。これからも、末永くお世話になりたいと思っております。膨大な仕事時間。。無理せずお体に気をつけて頑張ってください。

(起業準備中、F様)



<中山より>

Fさん、いつも心温まるメールをどうも有り難うございます！そして、今回は、ご友人にもお勧め頂き、とても嬉しいです！！

Fさんのご感想の通り、「プロとしての努力を続けること」ができないと、やはり経営活動は厳しいものがありますよね。単に運が良かった人や、一時的な収入で良い方を除き、毎月新しい商品を作り出し新しい情報を配信し続ける努力をしないと、本当に「飽きてどっかへ行ってしま」うものですね。何よりも、私自身が常にその危機感をベースに行動しているのですが...(笑)

その他お気遣いどうも有り難うございます。今後も宜しくお願い致します！

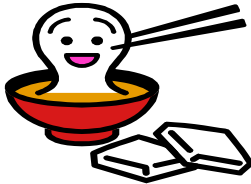
自分のサイト作りに大変参考になりました。自分の経験、知識を、成長マーケット、成熟マーケットでどのように切り込むのか、今回の紅茶のプロセスから、大きくイメージが広がりました。

overtureを使っのニーズ発見プロセスから、7つの視点でのビジネスモデルの組み立てなど、非常に参考になりました。今号を期に、創刊号から5号までバックナンバーを購入しました。ありがとうございます。

(高野様、千葉県)

<中山より>

高野さん、ご感想どうも有り難うございました！まさに、既にお持ちのビジネスに直接役立てて頂くことが本誌の一番の狙いですので、とても嬉しく思います！！



誰でも知っている紅茶を題材にしているいろいろな切り口から発想を広げられ、そしてその切り口から深く掘り下げる。さらにそこからビジネスに繋げる。とても勉強になりました。

<中山への質問>

やはりなかなか行動ができない。何でこんなに腰が重いのか自分でも悩んでしまいます。冊子を読むだけになって実際行動できるように今後取り組んでいきたいと考えています。

(Y.O.様、岩手県西磐井郡)

<中山より>

Oさん、ご感想どうも有り難うございました！

「どんなビジネスにも突破口がある！」とまでは強気のことは言えませんが、成熟事業の中における未成熟な部分に着目することで、突破口が開けることをご理解頂くことが、まさに趣旨でありました。お役に立てましたようで幸いです。

・問題解決スキルの項目を読み、目標と現状の「ギャップ=問題」ということは、知識としてはありましたが、「目標達成×戦略×」、「戦略×=ギャップの認識×」、「ギャップの認識×=現状認識×」ということを実感しました。

・紅茶ビジネスの戦略立案の過程も非常に参考になりましたが、そのビジネスモデルを戦略課題抽出チェックリスト10での診断の仕方も大変参考になりました。

(藤竹克様、奈良県)

ご質問の件ですが、「行動」の定義が重要かと感じます。アイデアを書き出し、戦略を練るのも行動ですし、そのための調査・分析を行うのも行動かと考えております。Oさんの中では、行動にはいくつの段階があり、今Oさんはどのステージにいらっしゃると思われるのでしょうか？現在のステージから次のステージに進む上で、最も重要な行動を3つ挙げるとすると、何になるでしょうか？

<中山より>

藤竹さん、いつもご感想どうも有り難うございます！

まさに、「コーチング」における問題解決のプロセスをご理解されているなあと、実感しております。

また、戦略課題チェックリストの効果も実感くださっているようですね！お役に立てまして、とても嬉しいです。

何度も気付かされていることではありますが（本当に毎度毎度...苦笑）、自分がいる業界や、自分がそれなりにでも知っている分野では“あたりまえ”なことでも、その分野の門外の人や入門者にとっては非常に価値のある情報であることは多いのだということですね。

淹れ方支援を最初に持つてくるという視点は、非常に良かったと思います。市場をちゃんと調べれば、“あたりまえ”に思えてる部分にひずみがあることに気付くことができるのですね～。

考えてみれば確かにそうです。私は大手メーカーの紅茶販促をプランニングする中で、日本紅茶協会ティーインストラクターが指導する「紅茶の淹れ方教室」などを組み込んだりしてるわけですからね。

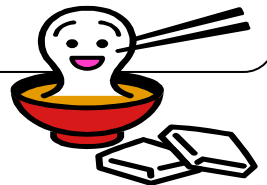
その情報を元に淹れてみたら、普段飲んでいる紅茶がワンランク上になったとなれば、信頼性やロイヤリティは確実に向上していきますものね。

ちなみに、コーヒー豆の通販で成功している（と思われる）いくつかのサイトでは、『淹れ方も大事だが、それ以上に豆が大切である。うちの豆なら...』というロジックで販売されています。この手法は自家焙煎（その他仕入れ・ハンドピックなどの丁寧なこだわり）を行っていて、製品自体で差別化を図れるからなんだということに今更気付きました。

(ばてしえプランニング 代表 奥田和夫様、東京都新宿区)

<中山より>

奥田さん、毎回、丁寧な感想どうも有り難うございます。「“あたりまえ”に思えてる部分にひずみがある」、いい言葉ですね！ぜひ、使わせてください。(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！

最近、頂くアンケートの数が膨大になり、このコーナーにも掲載したくてもできないケースが増えてしまいました。なんとか、更新が滞っているブログ(笑)で、ご質問にお答えする等、改善をはかっていきたいと考えております。今後とも、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！今回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！！