

会社の雰囲気^{27社}を1W 明るくするコミュレポ

皆さん、こんにちは。私は、コミュニケーションについての気づきを毎月1回、振り返ることにしています。せっかくなので日頃お世話になっている皆さんにもシェアできればと思いこのようなレポートを記述することにしました。ご笑読頂ければ幸いです。

丹羽/佐々

マーケティングプランに悩んだら・・・

先日、アートプロデュース事業を行っているという加藤さん（仮名）の相談を受けました。相談とは、自身の事業が思うとおり進まず、事業資金が少なくなってきたのでどうしたらいいかという内容でした。

私は、彼の話聞くうちにこれは資金計画の問題ではなく、どうやって事業展開していくかというマーケティング・プランの問題だと感じたので、加藤さんにこう質問しました。「なぜ、アートプロデュース事業をやっているのか？その原動力は何ですか？」

「私は幼い頃から母親の影響で、絵が好きになって、いろんな絵画を観てきました。イタリアにも3年ほど留学し、絵画を勉強し、絵画が日常の生活に与える影響などを肌で感じてきました。そんな経験から私は“人は自身の体現者である。芸術家は後世に自分自身を遺す技を持っている。”と考えるようになりました。そして、日本にも素晴らしい若手作家がおり、そういう芸術を私が目利き役となって、販売していきたいと思うようになったためです。」その思いの元、彼は、若手作家の絵画をカフェなどに作品を展示してもらうなど行っているのです。

そこで、私は答えました。「私がアートプロデュースをするなら、今、言われたような自分がその事業をするに至ったストーリーをまとめ、それに共感してくださるカフェのオーナーやイベント会社にまず、アプローチする方法を考えます。作品ありきではないと思うのです。どんな素晴らしい作品でも、ただ見ただけで、素人のお客さんやカフェなどのオーナーがそれをどれほど理解できるかは疑問です。その上残念ながら、アートを扱っているというだけで怪しい商売と思われるかもしれません。そこで、あなた自身がまず、アートを置いて下さる方の共感を得る。その後作品を求められたお客さんにコンタクトして、購入した動機を聞きにいけます。それが、最初にすることではないでしょうか。」

すると、加藤さんは「確かに、あるカフェで自分がこの仕事をする経緯を会話の流れの中で自然に話したら、うちに作品を置いてみてよ、と言われたことがありました。こちらは、置いてもらおうと話したわけではなかったのに、結果的にそうってしまったことがあります。」と腑に落ちたようでした。それを聞きながら私も改めて、人は「**ストーリーに共感したとき何かが生まれる**」と確信できました。

ただ、私自身も経験していますが、自分ストーリーとは、自身では当たり前になっているため忘れていて、人に聞かれないと言わない話でもあります。しかし、無名でブランドもない会社にとって、これほど強力なものはありません。

私自身もセミナーでは、「なぜこの事業を行っているか？」を最初に話すようにしています。すると、参加者との距離がぐっと近くなります。そして、セミナー後しばらくしてお会いすると、セミナー内容より、こちらのほうを印象的に覚えてくださっている人が多いのにも驚きます。新規顧客先を広げる、パートナー会社の開拓を行う、というプランが必要だと感じたら、あなた自身のストーリーを一度、整理してみたいはいかがでしょう？