

2015年8月 会社の雰囲気^{1W}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/佐之

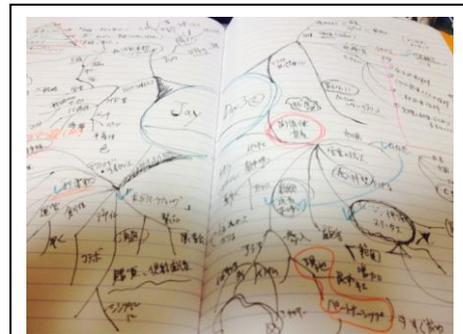
く

ある言葉で、初心に帰る・・・

7月に3日間ほど世界的マーケッターであるジェイ・エイブラハム氏のセミナーに参加してきました。6年ぶりの伝説のセミナーであり、DVD教材でも何度も聞いてきた内容でしたが、アップデートされた内容も含めて、改めてアイデアが刺激される内容でした。特にジェイ氏の言葉には、パワーとイメージが膨らむ力を持っています。おそらくそれらを意識的に選んでいるのでしょう。例えば「魔法の粉、関係性資産、ファネルビジョン、フューチャーペイジング」といったキーワードは、スッと心に入り、ピッと脳のアンテナにキャッチされます。



3日間に渡るジェイ・セミナー



セミナー中の私のノート

その中で、私にとって印象に残ったのが「先制のマーケティング」です。これは先の先まで考えて、準備した上で、先手を打って行動することです。シンプルではありますが、私自身、中々できていないことに気づかされました。例えば「組みたいパートナー、攻略したい顧客層」について、先行することで得られる「望む結果、望まない結果」を想定し、行動する。もし「望まない結果」になれば、次の行動に出る、書けばシンプルですが、通常は「望まない結果」になるもので、無意識に思考から遠ざけ、行動を鈍らせている自分に気が付きました。そして、気づかぬうちに自分が「安住した環境から出ようとしていない」ことを客観視できました。

思い返せば、10年前の創業時は電話営業から1件1件顧客先を開拓してきました。当時はそれしかなかったもので、それを行っただけです。セミナー開催を企画しても、最大5人程しか集まらず（しかも2人は既存クライアント）、小さなチャンスにアンテナを張り巡らし、それを先制してつかみとることに集中していました。当時の小さな動きの中にも「先制」してきたのです。そう考えると、今は「安住しているな」と思ったわけです。

この夏、新会社設立で第二の創業を迎えるからこそ、私には「先制のマーケティング」が心にどんどん入ってきたのかもしれませんが。そのことを思い出させてくれたのは、ジェイ氏のキーワードのおかげです。「先制のマーケティング」という一言で表されたことで、今年の自分のテーマは忘れないで済みそうです。そして残り半年「先制のマーケティング」で、動けばよいと改めて決意できた三日間でした。