

まず、仕事を頼みやすい人であること。



GUUMA.DESIGN
(ゲーマデザイン)
代表
若井大輔

大学を中退後バンド活動にのめりこむも、仲間の結婚や就職、自身の結婚などを経てバンドは失速。興味のあったWeb制作やデザインの仕事に就き、スキルを磨いたあと起業した。Web制作とデザインの二刀流を駆使し、さらには撮影や動画編集にも対応するマルチなクリエイター。愛知県を中心に活動の幅を広げ、お客様にとって「頼みやすい人」であることを第一に、地域の企業をクリエイティブに支援するその人、ゲーマデザインの若井大輔さんにインタビューした。(インタビュー＝豊田礼人)

—若井さんの現在のお仕事について教えてください。

ホームページ制作とデザインがメインで、そこから派生する仕事、例えば撮影、動画編集、Webシステム関連などを行っています。あと、2021年から、クラシック演奏の動画撮影も始めました。新型コロナの影響で、コンサートが開催できなくなったため、演奏者の動画を撮って配信するプロジェクトです。演奏の様子を撮影して、サイトに載せるんですが、バイオリンのソロ演奏、四重奏など、20本以上動画を撮りました。あとはホームページに載せるお客様インタビュー、事例紹介、新築住宅の撮影なども行っています。今の仕事を全力で行うことで、次の仕事に広がっていく、という感じでやっています。

—幅広いですね。Web制作や動画撮影はチームで行うのですか？

今月の内容

- 経営者インタビュー
ゲーマデザイン 代表 若井大輔さん
- 経営コラム 「面倒くさい」がエンターテインメントになる時代
- 書籍解説 『ずるい仕事術』
- メルマガバックナンバー ●レイマック豊田のひとりごと

基本的に自分ですることが多いですが、動画撮影の編集などは外部メンバーにお願いしたりしています。

—なるほど。クライアントはどんなお客様が多いのですか？

個人経営レベルから中小企業など幅広いです。地元の印刷会社が入り口となり、受注して一緒に制作することも多いです。地元の商工会議所や研究所の仕事にも関わっています。中小企業から直接依頼されることもあります。

—ふむふむ、行政の仕事も多く携わっているんですね。では若井さんが起業した経緯をお聞きしていきますが、その前に、このインタビューの恒例で、過去にさかのぼって子供の頃のことからお聞きしたいと思います。若井さんは子どもの頃はどんなお子さんだったんですか？小学生の頃は、人を笑わせるのが好きな子どもだったかな。授業で面白いことを言って、皆を笑わせていました(笑)。運動はできないですが、勉強は得意。昆虫図鑑や海の不思議などといった、図鑑や雑学系の本を見たり読んだりするのが好きでした。記憶力が良くて、小中学

の頃は成績もよかったです。あとは絵を書くのが好きでした。

—なるほど。やっぱり美術的興味はすでにあったんですね。
部活とかは？

バスケットボール部やバレーボール部に所属しましたが、球拾いばかりです（笑）。高校は自分の学力で入れるところに進学した、という感じです。大学は、豊橋技術科学建設課へ進みました。美術やデザインなど美術大学に関心があったのですが、高校が進学校だったので担任の先生から、「普通の大学へ行くように」と言われて、これまた「入れる大学」に行ったという感じです。大学の授業は、家を建てるというよりも土木や測量、構造力学、設計の授業が多く、正直、面白くなくて。話が合う友人もいなくて、バンド活動に本腰を入れるために大学を辞めました。

—おお、マジですか（笑）。バンド活動はいつから始めたのですか？

バンドは大学に入ってから始めました。本格的なバンド活動は22、3歳からですかね。私の担当はギターで、友人2人と3ピースのロックバンドを結成しました。今でいうミクスチャーというジャンルです、少しうるさい感じの（笑）。

—ああ、好きです（笑）。で、大学を中退して、どうしたんですか？バンドではすぐには食えないですよね？

大学時代から豊橋駅前にある洋服屋のアルバイトをしていたのですが、中退した後、そこの洋服屋で働き始めました。髪型や洋服が自由なところで働きたかったんです。そうすると美容師か洋服屋さんになりますよね。会社員のようにスーツを着て働くのが嫌いで、今もスーツは着ないですね。

—バンド活動は本格的だったのですか？

当時はバンドで食っていくぞ、という意気込みでライブ活動に取り組み、自分らの曲を作っていました。バンドメンバーである友人2人は大学卒業後、ゲームセンターなどでアルバイトしながら活動を続けていました。しかし20代後半になると、友人の1人が結婚することになり、定職に就くと、まあだんだんと現実も見ないと…みたいな感じになって。

—バンド活動をしながら働いて、でも将来のこともいろいろ考えて…という時期ですか？

そうですね。20代後半の頃、私は名古屋の印刷会社の出力センターで夜のアルバイトをしていました。夜中ずっと店頭の受け付けで色校正を出す仕事でした。（注：色校正とは印刷したときの色の調子を確認するもの）24時間受付で、夜10時から9時までパソコン上でパンフレットの写真の切り抜き作業をしていました。切り抜きの仕事は一晩中あるわけではないので、お客様がいない時間は、バンドのチラ



シやホームページを作っていました。

—そこでデザインやホームページ制作に関わったんですね。教えてくれる人がいたんですか？

ホームページの作り方やデザインは独学です。音やグラフィックのアニメーションを組み合わせるWebを作成するソフトにFLASH（フラッシュ）があるのですが、フラッシュがいいよ、と聞くと自分で調べて勉強したりとか。Webデザイナーが愛用するMac（マック）も独学です。ホームページは当時画期的な技術でした。印刷物は紙媒体に印刷した後、配布する必要がありますが、ホームページは自分で作って発信するだけで多くの人に見てもらえます。当時の私のような個人や小さな会社にとっては強い味方ですよ。で、その印刷会社で2年ほどアルバイトをした後、岡崎に戻りました。

—岡崎に戻り、起業となるのですか？

いいえ。まだ先です。バンドメンバーの親が喫茶店を営んでいて、そこで手伝いをする事になり、バーのマスターになりました。知人のバーテンダーからカクテルの作り方を教わって（笑）。あとは、パソコンでメニュー表を作ったり、ホームページ制作をしたり、とか。

—ふふふ（笑）。バーのマスター。いろいろやりますね。バンドはまだやっていたのですか？

ちょうど辞めたぐらいですかね。バーではいろんな人を出会うことができ、面白かったのですが、バンドのメンバーが次々と定職に就き、私も結婚が決まったので、そろそろ定職に就かないとなあ、みたいな感じになってきて（笑）。

—あ、ご結婚されて、さすがにヤバイぞ、と。どこかに就職したのですか？

バーを辞めた後、地元の印刷会社に入りました。デザインやホームページ制作ができそうな感じがしたのですが、募集条件には書いてありませんでした。確かスキニングのオペレータ募集という名目でした。入社後、社長に聞くと、

今後の企画ができる人材を探していたとのことだったので、社長の思惑と、自分のやりたいことが合致した感じになりました。その後、社内にIT推進室という部署が立ち上がり、ホームページ制作を行うようになりました。

一なるほど。では会社では充実して仕事をしていたのですね？

割り振られる仕事はあるわけではなく、企画などを同僚と考えながらやっていました。入社当時、印刷業界は少し下火になりかけていて、何か新しいことにチャレンジしようという機運がありました。ネット印刷のサイトを作ったり、岡崎の飲食店を紹介するポータルサイトを作成したり。コミケ（コミックマーケット）や同人誌の愛好家がメンバーに数人いて、その人たちをターゲットに同人誌を作るサイトの企画もしました。まずはポストカードから出発し、その後に商品とターゲットを拡大したオンデマンド印刷専門のサイトを作るようになりました。当時ネット印刷を行う業者は少なく、先駆的な存在を目指していましたね。

一なんかイケイケな感じが伝わってきますね。で、ネットからの注文は来たんですか？

これが意外なことに、けっこう注文が来るんですよ（笑）。今思うと大した額ではないのですが、当時はリニューアルするたびに売上が倍増しました。ただ、他の仕事が忙しくなるとネットはほったらかしで、注文が入ったときに対応するだけ、みたいな感じになり、ちょっと中途半端な感じではありました。

一ふむふむ。その会社でWEBやデザイン周りの新しいことにチャレンジしつつも、いよいよ独立するタイミングが来るのですか？

はい。Webやデザインの仕事をしながらキャリアを積みました。その後、当時の社長が、WEBやデザインを主軸とする会社を設立することになり、出向社員という形で所属することになりました。印刷の仕事とWEBの仕事は基本的に工程が異なるので、経理や工務の人もWEBの工程をどうしていいかわからない。だから新しく会社を作ってしまうおうと。最初はうまくいかないことも多かったのですが、試行錯誤を繰り返してお客さんもだんだん増えていったように思います。この時期、印刷業界は売上がさらに落ち込み、リストラやコスト削減が始まりました。倒産する印刷会社もありました。ウチの会社にも再編の流れがあったのですが、以前から独立を視野に入れていたため、「このタイミングしかない」と思い、独立することにしました。

一脱サラして、独立するのは怖くなかったですか？

そうですね…不安は多かったのですが、とりあえずやってみようと。会社員の時は、「今、大変な仕事でも、これ

を成功させることで次につながる」という気持ちで取り組んでました。なんとなくお客様と関係性を構築しておけば将来に役に立つと考えていました。妻の仕事は看護師で妻が稼いでいるので多少の安心感があったのも事実です（笑）。

一それは心強い（笑）。若井さんのお話を聞いていて、大学を中退した辺りから、卒にはまらずに生きるタイプの人なんだと感じます。

そうですね（笑）。でも確かに、大学の頃に、「腕一本で勝負する」という生き方に魅力を感じていました。確かに卒にはまるのも好きではありません。昔から皆と一緒に同じことをするのが苦手で（笑）。画一的なもの、例えば朝礼とか…もうダメですね（笑）。組織の中に、仕事のスピードの遅い人がいるとストレスになる性格です。自分がこれだけ仕事をやっているのにあの人はなんであんなに遅いんだ、と愚痴を言っていました（笑）。

一なるほど。共感します（笑）。さて、そんなこんなで、晴れて2015年に独立してグーマデザインを設立したのですか。会社の名前の由来は何ですか？

親しみやすいクマ（熊）がモチーフですが、フィンランド語にKuuma（クーマ）という単語があります。意味は「赤い」「炎」という意味だったと思います。情熱の炎を燃やす、みたいな（笑）。

一熊と炎、なんですね。独立して最初の仕事はスムーズに取れたんですか？

最初は、前の会社でお世話になったお客様が来てくれました。勤めていた会社と仲が良く、今もつながっている状態は理想だと思います。2015年に独立してから、おかげさまで順調に仕事が入っています。他の印刷会社さんとのつながりも深いですね。前職でお世話になっていた印刷会社の社長に独立することを話したところ、「これからも頼むね」という感じでお仕事を引き続き頂きました。印刷会社にとって、グラフィックは容易ですが、Webは難しいようです。大きな案件は一緒にプレゼンテーションをして受注することもあります。



-なるほど。前職時代に関わった人たちから応援してもらってるって、心強いですね。さて、私と若井さんの出会いは、私の知り合いの会社のホームページがすごくよくできていたので「誰に作ってもらったんですか？」と聞いたところ、若井さんだということで、連絡を取らせて頂いたんです。そうでしたね。その節はありがとうございました（笑）。ほんと、デザインやWebの仕事は、技術と信用だけでなく、人とのつながりが重要なんですよね。結局、頼みやすい人、無理を聞いてくれる人のところに仕事が回ってくると思っています。人とのつながりが仕事につながるんですよね。

-本当にそうですよね。ところで若井さん、挫折したことってあるんですか？

挫折ですか・・・挫折はへこむという意味だとすると、今やっているゲームがうまくいなくてやめたことぐらいでしょうか（笑）。あんまり挫折したっていう経験はないかもしれませんね。これをやろうと思ってできないのが挫折だとしたら、挫折がないということは、仕事でチャレンジしていないってことなので、もっとチャレンジしなくちゃと思います。挫折とは少し違うかもしれませんが、トラブルは普通にあります。Webシステムを外注した際に、品質や納期がお客様の期待に答えられなかったことがあります。その時はお客様とシステム会社との板挟みになって、きつかったです。でも、その失敗があったからこそ、次はこうしよう、来年は別の方向から攻めてみようと思えてきます。失敗は成功の源ですね。

-そうですね。ちょっと話題を変えますが、Webの専門家として、中小企業のWeb活用でアドバイスはありますか？

中小企業がWebでやれることは、大きく分けて販促と採用ですね。Webを使って販売促進をして売上を増やす取り組みも一生懸命やっていますが、意外と採用サイトに力をいれると良い人材が採用できて、会社の力がアップするというシーンをよく見てきました。採用サイトをしっかり作るといういいですよ。

-なるほど。採用サイトの充実、ですね。企業は人が資本ですからね。あとやっぱり、中小企業の悩みといえば、売上に関することが多いです。

そうですね。ある建築会社さんは、ユーチューブ上でモデルルームツアーを開催しています。これまではブログが中心でしたが、最近は動画での発信に変わってきています。文字を読むのが面倒だと感じる人も増えているので、動画の有効性も上がっていると感じます。しかし中小企業が自力で動画を作るのは大変ですので、そこをうまくサポートしていければと思っています。例えば、製造業だと製造現場の動画を増やして、技術力の高さをアピールするのが効

果的ですね。こういう動画って、販促にも採用にも両方効果的ですよね。

-確かにますます動画の役割は大きくなっていきますよね。さて今後、ゲームデザインはどのようになっていくのでしょうか。

自分で何もかもやるのが好きでそうしてきたのですが、一方で自分でしかできないことばかりになってしまっているのので、今後はチームで、私以外の人でも対応できるようにしていきたいですね。私が怪我や病気になったとき、対応できる人がいないと困りますから。そういう意味で、ホームページのちょっとした修正や追加などを他の人でもできるような体制にしていくのが目下の課題です。ただ、会社を大きくして組織化するという気持ちはありませんので、まあ、こぢんまりとやっていければいいな、と。30代の頃は、すごくお金を稼ぎたいという気持ちがあったのですが、今はだいぶ変わりました。のんびりしながら、人の役に立てる仕事をするのが幸せです。

-ほんと、そうですね。では最後に、起業家、起業を目指す人へのメッセージをお願いします。

メッセージですか（笑）・・・例えば私みたいに1人クリエイターで起業したい人は、相手への対応力が不可欠です。良好な人間関係を作ることが持続的に仕事を得るためにはめちゃくちゃ大切だと思います。スキルは1個でなく、複数持っている方が強いかもしれません。私はデザインとWeb制作の両方をできるのが強みで、意外とそういう人は希少なんです。うーん、でも特化したスキルなら、1個でもいいかも（笑）。とにかく、仕事を頼みにくい人は不利です。何か特化した技術力と、営業力、頼みやすい人でいることが大切ですね。伝わってますか？これ（笑）。

-大丈夫です。伝わっています（笑）。僕も頼みやすい人になれるよう頑張ります（笑）。それと特化したスキル、ですね。今日は貴重なお話をありがとうございました！🍷



【プロフィール】

若井 大輔(わかい だいすけ) 愛知県生まれ
GUUMA.DESIGN(ゲームデザイン)代表
愛知県岡崎市赤浜町字下河原18-1
URL:<https://guuma.design/>



豊田礼人(とよたあやと)
レイマック・コンサルティング代表
「クライアントの成功が私の成功である」がモットー。

「面倒くさい」がエンターテインメントになる時代

■レコードの売上がCDを上回った

アメリカでアナログレコードの売上がCDの売上を超えたというニュースが少し前にありました。それによると、2021年のアナログレコードの売上が過去35年で最高の約1,180億円を記録し、640億円のCDを上回ったそうです。もちろん最も大きなシェアを得ているのはストリーミングで音楽市場の8割を占めているのですが、そんな中で、シェアとしては小さいもののアナログレコードがジワリと存在感を高めつつあるということに注目が集まったのです。

日本ではアメリカのようにアナログレコードの売上がCDを上回る事態にはなっていませんが、CDは年々売上が減少しているのに対し、アナログレコードは5年連続で増加しているそうです(2019年のデータ)。コロナ禍になって、若者中心にますますアナログレコードの良さが見直されているという報道もなされています。

■面倒くさいことに価値がある

なぜアナログレコードが支持されているのか？アナログレコード独特の優しく温かみのある音がいいとか、大きなレコードジャケットが室内インテリアとして“映える”とか、山下達郎さんなどの昔の曲が今の若者に受けていることの影響とか、いろいろな理由が考えられます。その一つとして注目したいのが、「面倒くさいのがいい」という現代人の隠れた欲求を満たすものがレコードにはある、という説です。アナログレコードを聴くとき、あの大きなジャケットからビニールに入ったレコード盤を取り出し、それをプレーヤーに置き、針をセットする。針を盤に乗せるとジジジという音とともに音楽が始まる。時々針が飛んだりもする。そのあたりの手間や面倒くささが、逆に今、心地よいということになっているのだそうです。時代がデジタル化し、いろんなことが便利になっていく世の中だからこそ、面倒くさいアナログなことに価値が出てくるという現象が起きている、ということです。

私事ですが、デスクワーク仕事で疲れてくると、席を立ち、自分でコーヒーを淹れてリラックスするというルーティンがあります。インスタントではなく、豆をひいたコーヒー粉を紙のフィルターでドリップして、飲んでいま

す。ふと思い返すと、そのコーヒーが特別美味しいというわけではありません。そもそも、私はコーヒーの味の違いがあまりわからないタイプで、何ならインスタントでも、缶コーヒーでも、何でも美味しく飲めちゃうタイプです。でも、あえてドリップして、香りを楽しみながら淹れているのは、つまり、味への欲求ではなく、その時間への欲求なんです。ひと手間かけて、コーヒーを淹れるその時間を持つことで、疲れた自分をリラックスさせたいという欲求を満たしているのです。

■全国から注文が殺到する印刷会社

先日、お客様からの面倒くさい要求をとことん叶える印刷会社、藤原印刷(長野県松本市)さんの専務取締役、藤原隆充さんのセミナーをウェブで視聴しました。藤原印刷さんは昔から本づくりを得意とする会社で、この出版不況の中、こだわりの本を作りたい作家さんなどと直接つながり、消費者へ直接販売をする仕組みなどを構築して存在感を増し、「全国から注文が殺到する」印刷会社として注目を集めています。その藤原さんの差別化ポイントは、お客様の面倒くさい要望(=お客様のこだわり)を実現してあげることで大きな顧客満足を生み出していることです。

藤原印刷さんにやってくるお客様は、自分のこだわりを実現したいという人たちです。電子出版が気軽にできる昨今において、あえて紙の本を作りたい、それも少し普通とは違ったカタチの本を作りたいという要望を持っている人たちです。例えば、本の本文に使う紙をページ毎に異なる紙質の紙を使いたい、という無謀な要望をぶつけてくるそうです。通常ではそれはとても手間もコストもかかるので非現実的なのですが、藤原印刷はその要求に応じて、色々工夫しながら、お客様の要望を現実化するのだそうです。

オリジナルの本を作り上げていく過程にはお客様の積極的な参加があり、手間がかかる仕事を一緒に作り上げる楽しさがあります。これを藤原さんは「クラフトプレス」という呼び方をし、自分だけのオリジナルなものを自分で作り上げることに喜びを感じる現代人の欲求に応えるサービスと位置付けています。デジタル化していく世の中で、逆張りのニーズを捕まえる戦略が今、確かな成果とともに注目されているのです。

■ひと手間のエンターテインメント

私の顧客である会社の社長が新規事業として飲食店を新たに開業しました。新規出店にあたりいろいろ検討した後、ポロネーゼに特化したポロネーゼ専門店「あくまのポロネーゼ」としてスタートすると、Instagramから火がついてマスメディア各局からの取材が相次ぎ、行列のできるお店として一躍人気店となりました。社長は、お店の中にエンターテインメント性を入れるとお客様が喜ぶはずと思い、ポロネーゼにお客様が自分でチーズを好きなだけかけられるサービスを考えつきました。固形チーズとハンディタイプのチーズ削り器を無料で提供し、お客様は好きなだけチーズをゴリゴリと削ってかけることができるのです。このひと手間をお客様にやってもらうことがエンターテインメントとなってお客様を楽しませ、SNSでの映えポイントになり、メディアの取材でもそこがフォーカスさ

れて、拡散していきました。この、面倒くさいことやひと手間をあえてお客様にやってもらうということ、あるいは不便さがお客様にとってエンターテインメントになるというアイデアは、私たち中小企業や個人事業者にとって経営上の大きなヒントに成ります。デジタル化やDX（デジタルトランスフォーメーション）化による生産性の向上が叫ばれる昨今ですが、逆サイドにある非効率や面倒くささの中に、他社と差別化するポイントが隠されていて、それがエンターテインメントとして逆に商品やサービスの高付加価値化につながるのだということを、もっと我々は学ぶべきだと思います。



佐久間宣行の



■オススメ度 ★★★★★

- ★★★★★ 読まないと損をする
- ★★★★★ 読み応えたっぷり、お薦め
- ★★★★ 読み応えあり
- ★★★ 価格の価値はあり
- ★ 人気作だがピンとこなかった

あなたの読書時間を大幅短縮

気になる本を1分解説

レイマック豊田が最近気になった本を読み、その要点をズバツとお伝えします

『ずるい仕事術』 佐久間宣行 著

ポイント1 すぐやる人が結局残る

仕事というのはどんなときも先延ばしせず「すぐやる」ことでずいぶんと差がつく。メールの返事もそう。断るときもそう。断られたら誰でもがっかりするが、スピード感を持った対応をすることで印象は変えられる。もう一度頼みたいと思われるためにも、すぐやるかどうかは大切。

ポイント2 企画には「儲かる匂い」と「成長の匂い」が必要

企画を相手に通すためには「おもしろい」だけではダメ。相手が会社である場合、会社はおもしろいことがしたいわけではなく、儲けたり、成長したいと思っている。この儲かる匂いや成長の匂いがする企画は通りやすい。相手の得になるこの2つが入っていることは必須である。

ポイント3 給料分働けば十分プロフェッショナル

プロフェッショナルとは「対価と同等の働きをする人」。サラリーマンでいえば「給料分、働く人」である。「プロなんだから、仕事なんだから、200点を目指すのが当然。死に物狂いで働け」という考えは古いし間違っている。今ではハラスメントだ。プロだから給料分働けばOKだ。

元テレビ東京のプロデューサーで現在はフリーで番組プロデューサーや演出などを行っている著者が、サラリーマンとして会社の中でいかに自分のやりたいことをやってサバイブしていくかをまとめた本。「ずるい」というタイトルが使われているが、どちらかというと正攻法で、無理せずケンカせず、しかしコツコツと地味なことを積み上げて、組織の中で自己実現していく方法について書かれている。この仕事術を「ずるい」と表現しているのは、著者一流の謙遜でもあり、もしかしたら照れなのかもしれない。決してずるくなく、真似したいことが満載の良い本でした。途中で出てくる芸人のおぎやはぎをして、佐久間氏のことを「同じ立場で考えてくれる、1つのチームとして信頼している」という主旨のコメントに著者の真摯な仕事へのスタンスが見えた。

豊田の
結論



メルマガ
バックナンバー

連続850週間以上、毎週金曜日に発行しているメールマガジン「愛される会社の法則」のバックナンバーから、特に好評だったものをピックアップしてお届けします。

自由の翼を手に入れるために

(第728号)

■分散とマーケティング

急に大事なお客様との取引が終了したとします。社長以下役員、担当者は冷や汗、そして大騒ぎ。あのお客様との取引が無くなったら大変なことになる。売上は激減し、赤字転落するかもしれない。そうなったら賞与を出せないどころか、減給、もしかしたらリストラせざるを得なくなるかもしれない…。さらには・・・。

想像するだけでぞっとしますか？そうならないために重要なことは、分散とマーケティング、です。

■面倒くさいけど、やらねば

つまり、お客様を分散させる。大事なお客様との取引を育てて大きくしていくことは重要ですが、限られた少数のお客様への依存度が高くなりすぎると、無くなった時のリスクが大きくなる。そのお客様からどんどん仕事の依頼が来て拡大しているうちは、他のお客様のこと、ましてや新規顧客の開拓のことに目が向きにくい。新規開拓なんて、めんどくさいですからね。しかし、この状態に甘んじると、ある日、冒頭のような冷や汗をかく事態に陥ることになります。

とにかく顧客を分散させること。当たり前ですが、とても重要です。今は小さくても、コツコツと育て続けること。さらに、常に新しい顧客と出会う仕組みを作り、強化しておくこと。つまり、マーケティング活動を怠らずやり続けること。毎日毎日、これを面倒くさながらやっておくと、ピンチに大騒ぎをしなくて済みます。

■セールスを不要にする

マーケティング活動とは、ドラッカー博士の言葉を借りれば、「セールスを不要にする活動すべて」。お客様の方から会社に問い合わせに来てくれて、「買いたい」とか「商談したい」と言ってくれる状況を作り出すことです。

そのために、WEBサイト、ブログ、メルマガ、ホワイトペーパー、SNS、動画、紙のツール、人間の対応、などを周到に準備し、日々コツコツと動かし、メンテナンスし

ておくことが大切です。

めんどくさい？そう、確かに面倒くさい。（僕も時々放り出したくなる！）

でも、ある日突然ピンチに陥り、大騒ぎするより何倍も何倍もマシだと思います。マーケティング活動をせずに、ある日突然ピンチになると、焦ったあげくに、「お願いセールス」をしまくる羽目になります。

■自分レベルの視点で

自分レベルではいかがでしょうか？僕たちは、特定のお客様に頼らず（もちろんどのお客様も大事ですが）、常に新しいお客様（見込み客）と出会い、お客様を育てることに時間とお金と知恵を使っているでしょうか。お客様を分散させ、そして新たなお客様と出会う仕組み。そのためのマーケティングです。

難しくはありません。だけど、忍耐力は必要です。（かのスティーブ・ジョブズも忍耐力の重要性を説いています）

あっという間の成功は望めませんが、コツコツと続けることで日を追うごとに、あなたのビジネスを強くしていきます。今日やったマーケティング活動が、明日のあなたを助けます。そうすると、お客様を失ってしまうことも恐くなくなります。また次のお客様が現れますから。こういう状態を作れた時、僕たちは自由になれるます。

マーケティングは僕たちに自由の翼を授けます。（どっかで聞いたようなコピーですね笑）

僕はこの翼が欲しくて頑張っているし、クライアント様にも手に入れてほしいと思っています。

あなたもぜひ。応援しています。🙌

無料メルマガ「愛される会社の法則」は毎週金曜日の朝8時に配信しています。配信希望の方はレイマックのホームページから配信の申し込みをしてください。



レイマック豊田の ひとりごと..

レイマック・コンサルティングの豊田礼人が(たぶん)役に立つと思われることを勝手に取り上げ、勝手にぶつぶつ、つぶやきます。

今月の トピック

犬のリードが長すぎる問題

ここだけ話ですが、犬が苦手なんです。いや、小さい時は飼っていたこともあって、それなりに可愛がっていたんですけど、今はちょっとダメなんです。

これを言うとかかなり好感度が下がるので今まで言わなかったんですが、犬を飼っている人にちょこっと言いたいのは、「世の中の人すべてが犬好きだと思わないでください」ということなんです。偉そうに言ってすみません。いや、犬を飼っている友人やお客様もたくさんいるので、その人たちのことは大好きだしけんかするつもりはないし、文句を言いたいわけでもないの、そこのところは、ちょっと温かい気持ちで聞いて欲しいんですけどね。

そのうえで、僕が犬の飼い主の皆様に伝えたいのは、「リードが長すぎる」ということです。僕が夜、ウォーキングをしていると、犬の散歩をしている人とよくすれ違うのですが、リードが長すぎて、僕の方まで犬が届きそうなんです。犬を飼うことにも散歩させることにも何の文句も不満も反論もないんですが、とにかくリードをもう少し短く持つて頂けると助かるな～、ということなんです、ハイ。

飼い主の皆様は「うちのワンちゃんはいいい子だから、そんな、噛みついたり飛びついたりしないから大丈夫ですよお」と思っていると思うのですが、僕が通りがけると、まあまあ確率でツメをカシャカシャと鳴らしながらこちらにグツと間を詰めて威嚇してくるんです。たぶん、僕から「犬、来るなよオーラ」が出ているから、余計に引き寄せているとは思っています。それで、カシャカシャ！とやられると「うわーっ！」となるんですよ。めちゃくちゃビックリするんです。でもそういうとき飼い主さんたちは、100%、知ら～んぷりで、ごめんなさいの雰囲気ゼロなんです。なんなら、お前が犬を刺激してるんだよ、オレは悪くないぜみたいな感じもあって。僕が刺激しているならホントに申し訳ないんですけど、せめてもう少しリード短くしといてくれると助かるな～という、ささやかなお願いなんです、ハイ。🐾

【レイマッククラブ主催セミナーのお知らせ】

レイマッククラブのセミナーは、新型コロナウイルスの感染拡大のため、しばらくの間、開催を見合わせています。

再開の時期については、新型コロナウイルス感染者数などの収束状況を見ながら、決めていきたいと思っております。

今後ともよろしくお祈りします。 豊田



定期購読をご希望の方は、レイマッククラブにご入会ください。詳細は当方のHP(レイマックで検索)にアクセスして頂き、ご確認ください。

- 正会員 2,200円 (月額)
- 入会金 5,500円

