



春になりましたので、リニューアルしました！



4月になりました！いよいよ平成29年度がスタートします。皆さんも新しい年度から刷新したり、リニューアルしたりすることがあると思いますがいかがでしょうか？

当オフィスでは見えるところや見えないところについて、諸々のリニューアルを行いました。たくさんあるのですが、その中で3つだけご紹介します(写真はリニューアルしたHPのヘッダー)。

1. 広報コンサルティングを行っていくことをハッキリ決めた(明確化)

「戦略広報コンサルタント」という肩書きを名乗り、「戦略的広報による営業力3倍増コンサルティング」という名称のコンサルティングを提供します。広報を続けることで、営業力3倍増を実現できるお手伝いをしますが、営業コンサルティングを行うわけではありません。ただ、コンサルティングの中で営業に関して全く触れないわけではありません。個別にお問い合わせしていただければ、ちゃんと説明させていただきます。

2. 意味のない対象市場の絞り込みをやめた(広幅化)

顧客対象は「中小企業、製造業である」という自分自身の思い込みをはずしました。求められれば、製造業でも製造業以外でも対応します。勿論、大企業でも中小企業でもOKです。僕が実施するコンサルティングに興味を持っていただける企業が顧客対象になります。企業規模や業種業態は関係ありません。ただ、大企業が僕に興味を持ってくれるかどうかは分かりませんが(笑)。

ビジネスの世界では「対象市場を絞り込め」ということが常識化しておりますが、その前提に疑問を持ったわけです。対象市場を絞って絞って絞り込んだ結果、その市場に対象顧客(見込客)はいなかった。そんなことが笑い話として喧伝されるかもしれません。時代が変わっているのに、マーケティングの古い考え方がそのまま残っていることはオカシイと考えています。オカシイに関連するのですが、顧客のことを「ターゲット」と表現することも昔からオカシイと感じていました。

3. 名刺、ニュースレター、ホームページ、フェイスブックで使う写真を同じものにした(統一化)

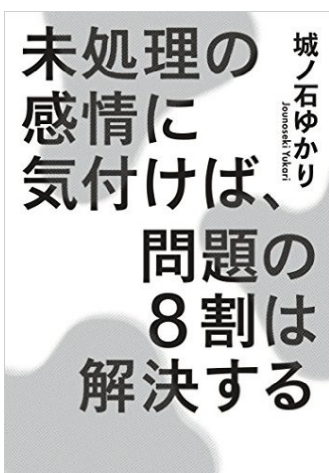


今年年頭の22号(トランプ自伝を紹介した号)からニュースレターのヘッダー写真を変更しています。いつも感想を送っていただいた方は、気付いたみたいで、感想の中で写真を褒めていただきました。ありがとうございます！

写真を同じものにするので、すぐに思い出してもらえることを狙っています。例えば名刺交換後、ホームページやフェイスブックにアクセスしたときに顔写真を見て、頭の中でスグに照合してもらえるはずですよ。

ということで、皆さんはどんなリニューアルをされたでしょうか？

「未処理の感情に気付けば、問題の8割は解決する」を読みました！



今回ご紹介する本は、「**未処理の感情に気付けば、問題の8割は解決する**（実業之日本社、¥1,620、城ノ石ゆかり著）」です。例えば、心の問題は健康な人でも大なり小なり抱えているものです。この本では様々な理屈や理論が出てきます。診断士1次で勉強した「マズローの欲求五段階説」というのも掲載されています。しかし、この本のウリは理屈や理論ではないと思います。では何がウリなのか？

「ワーク」です！ P57にこんなワークが出てきます。

【会社を休みたい】

A：朝、身体がだるく会社に行きたくないと感じる。

- ① B：あなたは（ ）と感じる。 C：あなたは会社を休んでしまう。
② B：あなたは（ ）と感じる。 C：あなたはいやいや家を出た。
③ B：あなたは（ ）と感じる。 C：あなたは出勤してしまった。

A、B、Cを見て、自分が瞬間的に思ったことを（ ）書いていきます。実際に白紙に書いていくのが良いと、著者は薦めていますので書いてみましょう。実際、**僕はコピー用紙を取り出して、思いつくまま書きました。** 勿論、学校の問題集ではないので、正解や不正解はありません。

ワークを行った後、解説ページを読んでみて「あっ～そうか！」という気付きがあれば、未処理にしてきた感情に触れることになり、8割までいかなくても問題解決につながるのかなぁと思います。前ページで「意味のない対象市場の絞り込みをやめた」と言いましたが、こうでなければならぬという思い込みを無くすことができましたような気がします。読むだけでは勿体ないので、**是非、紙とペンを使ってワークをやってください。** よろしければ、ワークした結果をメールで教えてもらえると嬉しいです！

再開するタイミングを計っています！

長く休止しておりました異業種交流会。気になる人をお呼んでご講演して戴いたり、セミナーや勉強会を実施したりして、参加者に楽しんでいただきました。**そろそろ活動再開しようかと考えています！**

上記のような定番メニューは残しつつ、何か新しいアイデアを取り入れて、さらに面白い試みをやりたいですね。例えば、ラウンドワンで行うボウリング大会とか、ショートコースで行うゴルフコンペなど、体を使うものが良いですね～。空手の黒帯の方をお呼んで「大人のための護身術」も面白いかと(笑)。

再開する際のコンセプトは「頭と体を使って楽しむ」ですね。ボウリングやゴルフ以外に、凧揚げとかコマ回しとか、子供の頃にやっていたことを今やると、どんな感覚が蘇るでしょうね～。というわけで、再開するタイミングを計っています。やる時にはニュースレターにて告知しますので、暫くお待ちください！

オクムラ経営コンサルティングオフィス ニュースレター編集部

発行人 奥村政治

〒540-0034 大阪府中央区島町2丁目2番3号 サハム天満橋 402

発行日 2017年4月3日

TEL06-6920-3191 Email: m-okumura@1project-support.com <http://www.1project-support.com>

FAX06-6920-3192 Copyright 2017 オクムラ経営コンサルティングオフィス all rights reserved