ご縁ある起業家のストレス減少、ハッピー増大を願って

さこーちゃん通信[起業家版]

【2021年1月】
創刊号

ごあいさつ こんにちは！さこーちゃんこと、佐光 英貴です。2019年12月より「さこーちゃん通信」を発行しておりますが、今回より「起業家版」もスタートします。起業家、経営者に向けて、「ストレス減少、ハッピー増大」で、長く楽しく仕事を続けるためのヒントになるような内容をお届けしたいと思っています。

コロナ渦で苦境に立たされている方もいるかもしれません。逆に、コロナを機に、仕事の取り組み方を変えて、順調な方もいるでしょう。

これからの時代、どのような思考で仕事に取り組んでいくか。私の培った知識と情報を余すことなくお伝えし、根拠ある安心につながれば幸いです。

◆◆◆ファースト・メッセージ◆◆◆

私の経歴などは別紙のプロフィールをご覧いただければと思いますが、銀行員として１６年、そして保険屋になって８年、合計２４年の間、金融業界に身を置く中で、多くの起業家（経営者）の方々とお会いしてきました。

その中で、順調に売上、利益をあげ、成長し続けている方には、次の３つが長けているという共通点があることがわかりました。

１．マーケティング　２．セールス　３．数字

詳しくお伝えするには誌面が足りませんので、今回は簡単にお伝えします。

まずはマーケティング。**マーケティングとは、市場に働きかけて、あなたの商品やサービスに対する「需要を喚起すること」です。**

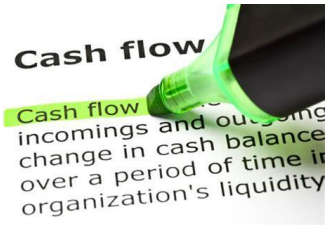
マーケティング不在のビジネスは成功するはずがありません。勘だけに頼って仕事をするセールスマンが、ちゃんとしたシステムに基づいて仕事をするセールスマンと同じ収入になることは断じてないですよね。

次はセールス。**セールスとは、「売る技術」です。**こちらについては、２ページ以降でお伝えします。

最後に数字。**数字とは、商売のお金の流れを把握でき、数字で経営判断の基準を持つことです。**

決算書なんて読めなくていいんです。経理やお金の管理は、他の人に任せればいいんです。ただし、お金の流れを把握できていないと、正しい経営判断ができません。今後のビジョンを描くこともできません。

今後、こちらの誌面を通して、この３つ、マーケティング、セールス、数字について、お伝えしていきたいと思っています。



「さこーちゃん通信」は佐光に関わりのある方や、ご縁のあった方に不定期で送付しております！
手渡しで受け取った方で、「定期購読希望！」という方は、お気軽に連絡をくださいね。

ラインの登録大歓迎です！

佐光　英貴　さこう　ひでたか

携帯電話	090－2876－2283
メールアドレス	hidesako7447@gmail.com
LINE ID	hidesako7447
住所	〒007-0846 札幌市東区北46条東15丁目1-24

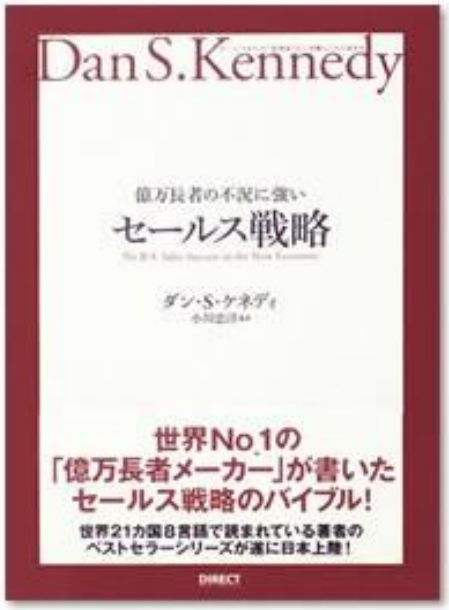
LINE登録用　インスタ　ホームページ　Facebook

※送付不要の場合はご連絡いただければ、直ちに停止いたします。

◆◆◆この１冊が「効く！」◆◆◆

読書好きのさこーちゃんが、起業家のあなたにぜひ読んでほしい本を紹介するコーナーです。

今回は、億万長者メーカーである**ダン・Ｓ・ケネディ著「億万長者の不況に強い　セールス戦略」**です。



↑↑↑
購入はこちらから

この本は、**すべての営業マン、起業家、経営者が身につけるべき「売る技術」**について指南してくれます。

自分以外の第三者を自分の思い通りに動かそうと思ったら、方法は２つしかありません。

１つは脅迫。

もう１つはセールスです。

セールスとは、この社会で最も貴重で最も難しい仕事です。

「売る技術」を身につけなければ、真の成功はありません。逆にこの売る技術を手にしていれば、どんなに時代が変わっても、どんな商品を売ることになっても、あなたは常に高収入を得られる立場にいるでしょう。

最初のページの扉には、こう書かれています。

～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～

古き良き時代の経済、
オールドエコノミー(※1)は崩壊し
永遠に失われてしまった
同じ状況はもう2度と戻ってこない。

しかし、昔ながらの堅実なビジネス戦略やスキルは、今も廃れてはいない。それどころか、かつてないほど重要になっている。これらを土台として、ニューエコノミー(※2)の実状と今の消費者や顧客の心理に合った、より洗練された確実な手法を組み合わせることが、成功のカギとなる。

※1～生産中心の経済成長期。いわゆる「景気が良かった時代」
※2～経済成長が止まった後の、生産しても売れない「不況」と言われる時代

～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～

そして、前書きの部分には、さらにこう書かれています。

～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～

……これまで取り繕われてきた、我々の社会経済、金融、政治システム全体の極端で体系的な弱さと脆さが、痛みをともなって白日の下にさらされた。しかし、この大不況は、これまで発見されずに体内で進行していた悪い病気を、ついに我々の鼻先に突きつけたに過ぎない。

（中略）

ニューエコノミーの到来は、これまでになく強力で誰にでも手の届く、絶好の大チャンスだ。このチャンスを、果敢に、クリエイティブに、賢明に、そして責任を持ってつかむことのできる人は、短期間で大きな富を築くことができるだろう。

～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～

これって、まさに現在のコロナ渦の状況にも当てはまります。「同じ状況はもう２度と戻ってこない」ですし、「システム全体の極端で体系的な弱さと脆さが、痛みをともなって白日に下にさらされた」状況ですよね。

そして、この状況は「これまでになく強力で誰にでも手の届く、絶好の大チャンス」なのです。…ホント、コロナは間違いなく「渦」であるし、歓迎はしないし、一刻も早い終息を望んでいますが、「多大なる変化」が社会に起こったのは紛れもない事実です。これって、「大チャンス」であることは明らかなのです。

◆◆◆この１冊が「効く！」◆◆◆

これをチャンスと捉えるのか、「渦」と捉えるのか…その差は、ダン・ケネディが「そして責任を持って」と書いているように、起業家意識に他ならないと思います。

そして、起業家にとって直接的な影響を与える、このニューエコノミーについて、このように説明されています。

～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～

1. すべての決定権は顧客に帰す。そして顧客は、そのことを把握している。
2. 平凡でありふれた製品、サービス、技術、経験を、顧客は一切受け付けない。
3. お金は以前より賢明に使われるようになる。よって、他より突出したビジネスに、より多くのお金が支払われるだろう。それは、これまで以上に豊富な知識や高い技術を持ち、周到に準備を整え、確実で、洗練された企業だ。用心深い顧客は、気がきいていて信頼できるサービスを求めている。彼らは、商品を買う前に、売主のビジネスが信用に足りるかどうか、見極めようとする。あなたは品定めされているのだ。
4. あなたは確実に、顧客の興味と協力を獲得しなければならない。それには、彼らの個々のニーズに合うような、特別でカスタマイズされた商品やサービス、価値、提案を提供することだ。人々は今や、彼らのニーズ、関心、欲求に合致した特別なものを求める環境と権利、そして自覚を持っている。あなたが売りたいものに、衝動的に飛びつくようなことは、もうしてくれないのだ。

～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～

こうした顧客（消費者）の心理を理解していないと、売上が伸びることはないでしょう。「私の商品には自信がある！」「美味しいものを作れば売れるはず！」「他よりも価格を安くすれば売れるはず！」のような思考では、きっと将来性は乏しいことになるでしょう。

この本について、もっともっと伝えたいことがありますが、ここまでにしたいと思います。起業家（経営者）の方は、ぜひ一読することをオススメします。

ただし、「単なる知識やノウハウの入手」として読むべきではありません。「実際に、自分のビジネスと生活に変化を起こすために読むのだ！」という意思をもって読んでいただきたいと思います。

具体的には「やること探し」と「思考の触発」を求めて読み、それが人生に変化をもたらす「出会い」になるかもしれません。その新しい行動、新しい思考によって、ビジネスと人生が変わるかもしれない……なんだかワクワクしません？

きっと、あなたにとっての「売る技術」のアイディアがどんどん湧いてくるはずです。

最後までお読みいただき、ありがとうございました(^O^)／

ダン・S・ケネディ (Dan S. Kennedy)

米国在住のセールス＆マーケティングの専門家

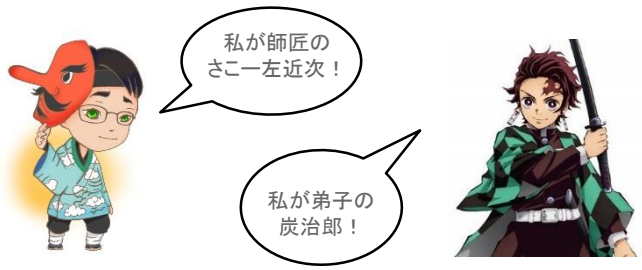
ダイレクトレスポンスマーケティングの世界的第一人者であり、超一流のコピーライター。マーケティングアドバイザー、コンサルタントとして何百という大小さまざまな規模のクライアント企業を大成功に導いた実績を持つ。

セールス、マーケティング、自己啓発分野に数多くの著書を持ち、本人とそのコンサルタント・ネットワークが100万人以上のビジネスオーナーの成功を支援していることから、「ミリオネア・メーカー」と呼ばれている。

講演家としても、数万人規模の講演会を数多くこなし、歴代米国大統領、ドナルド・トランプ、ジグ・ジグラー、ブライアン・トレーシー、ジム・ローン、トム・ホプキンス、アンソニー・ロビンスなどの著名人との共演も数多く経験し、大成功を収めている。

◆◆◆「さこー左近次」のちょっとイイ話◆◆◆

「さこー左近次のちょっとイイ話」のコーナーです。話題の「鬼滅の刃」に乗っかってみました笑。「弟子の炭治郎」と「師匠のさこー左近次」の修行風景をお伝えしていきます笑。



さ：（朝５時）炭治郎！いつまで寝ているんだ！

炭：ふぁ～い。まだ暗いし、寒いし、寝かせてくださいよ～。

さ：ばっかも～ん！早く起きろ！朝の修行開始だ！

炭：は～い。ところで、何の修行をするのですか？

さ：まずは、**「モーニングページ」**。

炭：「モーニングページ」って何ですか？

さ：「モーニングページ」とは、毎朝ノートに思いついたことを書くだけ、以上！

炭：えっ、思いついたことを書くだけ？

さ：そうだ。**毎朝、起きたらノートに思いついたことを書く。それだけで、人生が変わるくらいにマインドや行動に変化をもたらすことができる。**

炭：へぇ～。そうなんですか～。

さ：そうなんだ！…と偉そうに言ったが、ワシも４ヶ月前から始めたばかりなんだが…。

炭：し、師匠…。

さ：これから「モーニングページ」のやり方を教えるから、炭治郎、お前もやれ！

炭：は、はい！

さ：うむ。では説明するぞ。

①ノートを用意する

どんなノートを使用してもいいが、初めは小さいサイズのノートが良いでしょう（大きいサイズだと空白が目立つので）。

②いつもよりちょっと早起きする

いつもより１５分くらい早起きして、モーニングページをスタートしよう。

③心に浮かぶことをひたすらノートに書きだす

モーニングページは誰に見せるものでもないので、良いことも悪いことも、思い浮かぶことをありのままに書き綴っていきましょう。きれいな文章にする必要もありませんし、走り書きでOKです。

④３ページを書く

とにかく３ページを埋めること。余白を埋めさえすれば、何を書いても良いです。

炭：師匠、３ページも書くのですか～。何を書いたらいいのか、わからないですよ～。

さ：３ページも書けるかな～と不安になるかもしれないが、天気や食べたい物など、他愛もないことでもいいから３ページを埋めてみろ！

炭：はい！でも、どうして朝起きてすぐに書くの？

さ：一日のスイッチが入る前に書くのがポイントだ。目覚めたばかりの時間はまだ無防備、すなわち一日の中で一番素直な状態。正直な気持ちでノートと向き合うことが大切なんだ。

炭：なるほど～。師匠、わかりました！早速、今日から始めます！ただ…私の「モーニングページ」、絶対に見ないでくださいね！

さ：フッ笑。ワシの悪口を書いたら…炭治郎、お前は鬼に食われるだろうな！！

炭：ぎくっ！ははは…苦笑。

「モーニングページ」は、最初は少し面倒だな～と感じるかもしれませんが、やり続けると、素直になれますし、頭の中がクリアになって不安が消えていくので、本当にオススメです。

私は、昨年９月から全国の保険屋仲間で作った「朝活サークル」というLINEグループに参加しています。ここでのルールは、①起きたら「おはよう！」とLINEで挨拶する②気が向いたら朝活内容を報告するだけです。

皆さんとも「朝活サークル」やりたいな～と思っています。全然きつくないですし、仲間がいると、楽しく朝活ができますよ～。

興味がある方は、ぜひぜひLINEくださいませ～。