

## 塾長の独り言 NO175 2016. 8.3

### 「ワクワク系マーケティング参加してみて感じた事」

7月30～31日とワクワク系マーケティング2日間基礎集中セミナーに参加してきました。これは、小阪裕司氏の「心の時代」のファンづくり経営の基礎を学ぶ講座です。

以前から小阪氏の著書は何冊も読んでいても共感しており、考え方などは私の塾や研修などにも活用させていただいております。特に、「価値創造の思考法」と「心の時代にモノを売る方法」はバイブルとなるような本でもあります。再度、いい機会ですから読み直そうと思っております。

今回は板橋区の依頼のビデオを撮影するという事で、70分講座を8セット分を二日間に掛けてセミナーがありました。

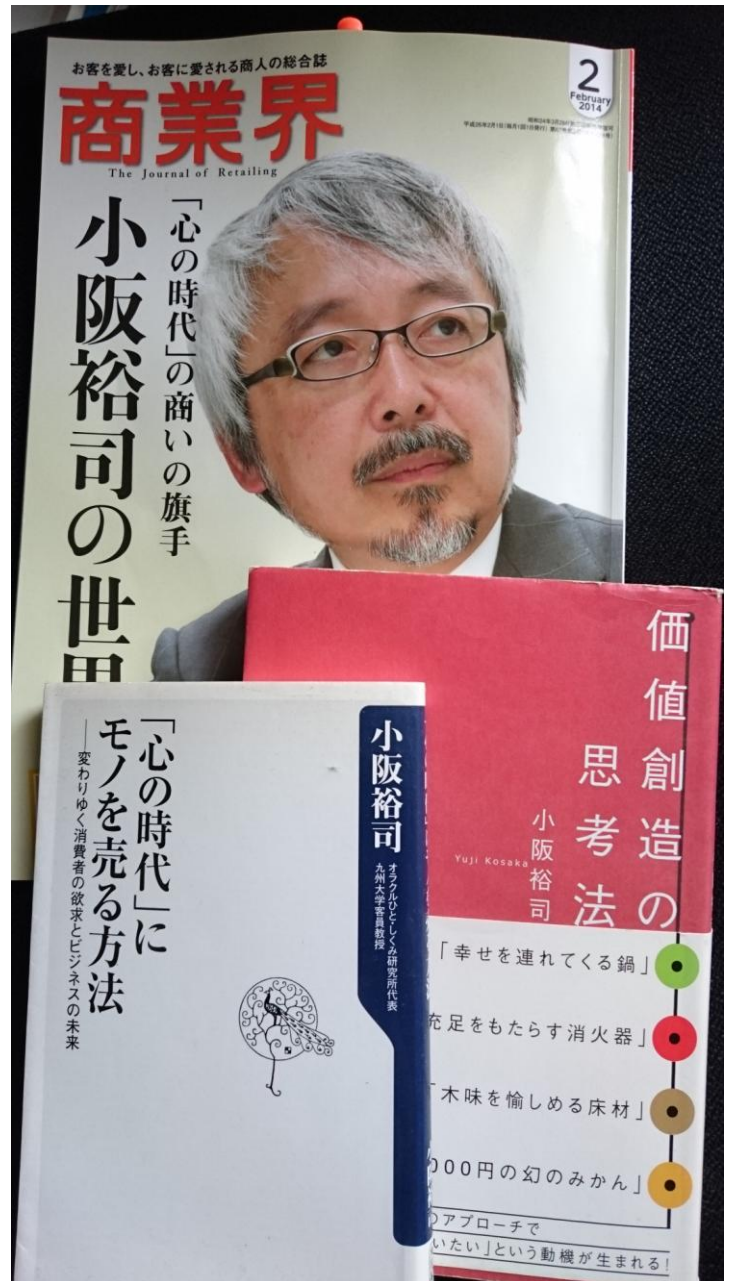
そんなこともあり、考え方からの基礎から実践編までを詳細に詳しく解説講義がありました。

正直、とっても良かった。私自身も刺激となり、過去を振り返る機会となりました。

ソニー生命時代に独自に苦労して創り上げたマーケティングのやり方や営業のありかたを変えた事など。ファンづくり、絆づくり、紹介までのプロセスデザインのスナリオ作成や苦労したことなどが思い出せました。

そして、経営人間学講座の竹内日祥上人の学びと実践。時代背景の変遷、自分自身の変革、マーケティングの考え方を学んだことなど。そんなことがあって、「感動新聞」「経営のヒント」「塾長の独り言」など、現在まで約20年間続いているメルマガなどがあるんですね。今あるのも過去の歴史を振り返ると自分自身の強みにもなります。

さて、そこで、何か、出逢いというか「縁」を感じるこの頃です。最近に興味を持って、ロイヤルティーマーケティングなどの本を読んでいます、腑に落ちることがあまりありませんでした。それは何故か？理由が何となく分かりました。



それは、理論やテクニック・技法ではないからです。  
奥に、哲学がなければ、感動しないし、腑に落ちないのです。

一番大事なものは「心」なんです。  
魂の叫びなんだな。

人と心と行動がビジネスの結果を生み出すのです！  
・・・商売がうまくいなくなる最大の原因は「モノ」を売ろうとするからなんだな。

・・・だから人にフォーカスしなければ、人の心をつかみ、動かすことができない！

分かっていたんだけど、ついどうすればいいのかというスキルややり方に目が行く。  
手法や具体的な事例を欲しがる！  
そんな自分がいたのも事実です。

最終日は7月31日。  
そうなんです。私の誕生日なんです。  
これって、もしかしたら、天から授かったプレゼントかも？  
そんな気がした一日でした。

#### <コメント>

思い出すと、ソニー生命に転職した当時は挫折でした。  
何も訳もなく自信があってソニー生命に転職したが、上手くいかない！  
親兄弟や上司や前職の仲間の反対を押し切って転職したが・・・後がない。

危機感でいっぱいでした。  
だから、藁にもすがるともりで猛勉強しました。  
いろいろな人にもあい、異業種交流会にも参加してチャンスを探しました。

そんな時に、自分自身を振り返る機会がありました。  
竹内日祥上人の経営人間学講座です。  
自己変革する必要を感じ、営業のありかたや考え方を変えることにしました。  
つまりは、セールスからマーケティング。  
モノから人にフォーカスする。  
価格から価値を提案するに変える。  
ビフォーサービスからアフターサービスにシフトする。  
プロセスデザインを紹介までのシナリオを作成して、ルーティン行動に。  
などなど、いろいろと新しいことを実践してきたから今現在がある。  
これからは、どうするのか？  
あたらしい「道」を探してみます。