

ウェブの大切なお客様へお届けする“情報レター”

平成19年6月発行  
第13号



# 福来(笑)売

わっはっは〜  
ふくらいじょうばい



コロンプスのたまごを探して！  
(ヒット商品は、案外身近にある！気づいていないだけ〜)  
100円玉の代わりにアイデア、情報、ノウハウを入れると一つ一つ楽しいテーマがこぼれ落ちてくる…

ココロ

## 今月のワクワク笑点

古いものが宝にかわる  
常識を疑ってみる  
売り方のお手本となる事例を発見！  
アホな求人エントリーでも絶大な効果がお知らせ 編集後記

## 古いものが宝にかわるー

スピードの速い時代ですねー。  
特に東京に行けば、お金も情報もめまぐるしく動いている。

周りを見渡してもデジタル機器のオンパレード「パソコン・携帯電話」等・・・  
情報と次々出てくる新しいものに右へ左へと動かされている。人が機械に振り回されている・・・

また、最近、お客さまと話していると「新品の製品を売っても利益が出ないんですよ」という声を多く聞くようになってきました。  
そりゃー、そうでしょ。どこで買っても同じ商品売っているのであれば、一番安い所で買いたいのは当たり前ですから・・・。  
これは、世の中に1つしかないとか、あなただけのオリジナルと言う商品を提供しないと利益はとれません。

リノベーション専門明石屋不動産さんと店舗デザインのウィッシュさんのコラボレーション住宅を見せました。



(有)ウィッシュ  
<http://www.wish-reform.co.jp/>  
(有)明石屋不動産  
<http://www.akasiya.com/>



当社のアイドル、やどかりのエイブル君（今日も元気に木の上に登っています。）

築83年で7年間空き屋のままだったみたいですが、アイデアを取り入れたリノベーションをすることでこんなに変わるんだー。  
まさしく高級旅館のようです。  
商品価値が高まった典型的なパターンです。

自動車修理ロータス大久保さんも、今後新車販売に力を入れるより、個性的な大衆中古外車アルファードメオ、プジョー、シトロエンなど自分達の修理の技術をいかして丁寧にアフターメンテナンスし販売に力を入れていくようです。



丸嘉 小畑社長が古材を蔵しく目利き

建材販売の丸嘉さんも、新木販売よりも古材販売の方が、利益率も高く、付加価値が高いと言っています。  
周りを見渡しても、古いものに付加価値を加えることでビジネスチャンスを見出しているようです。

お客さまもいろいろで、新品でなかったら駄目な人もいますが、中古を利用したのオリジナルティーを楽しむ人も今後増えてくると思います。

忙しい世の中ですから、古いノスタルジックなものを求めている人が増えているのも追い風に感じます。  
今後の課題は、仕入れする時の目利きが重要になってくるでしょうねー。

# 常識を疑ってみる、既成概念を崩す！ それが差別化につながります。

次の話は実話です。現在インターネットで、通称FX (Foreign Exchange) と呼ばれる、外国為替証拠金取引が人気です。上級者から主婦まで幅広い人気を博していますが、プロは1日に四〜五万の収入を得ていると聞きます。

しかしある主婦は、どう頑張っても1日3千円の収入しか得ることができないと落ち込んでいたそうです。(しかし、確実に3千円はキープするといえます)

それはFXの上級者と比較して劣るという話であって、一般の主婦の視線で見れば、家から一歩も出ずに、パソコン1台で1日確実に3千円の収入を得ることが出来る「なんて、夢のような話なのです。」

事実、パートに出たくても、幼子を抱えるため採用してもらえない方が多々いる中で、乳飲み子がいても関係なし、自宅にて自分のペースで毎日確実に3千円の収入を得ることが出来るわけですから、それは一般主婦からすれば「うらやましい！」の一言だと思えます。

そうですね！見方を変えて、主婦(素人)視線で見れば凄いことなのです。(ほとんどの主婦がその訳を知りたがるでしょう)

ということ、**「常識を疑ってみる、既成概念を崩す！」**という発想を用いて考えると、業界でトップを目指そうとか、自分より凄いライバルと火花を散らして戦うのではなく、畑違いの人【この場合、完全無知な一般主婦を相手】をターゲットにする発想自体が盲点であったわけでは？

より上を目指す気持ちはわかりますが、実は「金の成る木」は身近な素人主婦層だったわけでは？

そして、「FXで1日確実に3千円収入を得る方法」として、教材化してインターネットで販売したら売れに売れて、短時間で四百万売り上げたと聞きます。今でも売れているようです。

この例から学ぶ点は・・・

御社のターゲット(見込み客)は、適正ですか？

御社は(過去の実績から)「常識に囚われていませんか？」  
御社は(過去の成功例から)「既成概念にはまっていますか？」

一度、まっさらな状態で考え直すことも重要かもしれません。

これはビジネスの戦略(仕組み)だけの話でなく、戦術に該当する「販促ツール」に込めます。

ここでも具体例を挙げます。みなさんも「チラシや広告」、もしくは「名刺や会社概要」と聞いて思い浮かべる一般的なパターンがあると思います。どうですか？  
大抵の人は、日頃見ている「テンプレート」的なものを思い浮かべたと思います。

それは「8割、9割」の会社が、業者で用意するテンプレート(雛形)から選び、似たようなパターンのものを作成しているので、「見慣れている」ゆえに、「チラシはこういった感じ、名刺はこれ、会社概要はこのパターン・・・」と、既成概念に固められていると思います。それはレイアウト以外にも「用途」においても、常識・既成概念が存在していると思います。

何を申したいのかといえますと、用途の概念を変えることによって、「作り方も変わってくる」といいたいです。これが弊社の名刺と会社概要です。



鎌野達哉 名刺



ウェブ会社概要表紙



# アホな求人エントリーでも絶大な効果が：

当社のホームページに求人募集としていると本当に次々エントリーフォームから問い合わせがきます。特に外部スタッフ募集のところからの反応がいいです。

本当に北海道から沖縄まで問い合わせがきます。これも、ホームページの威力ですね！。二日に一件のペースです。

募集の内容も、システムエンジニア・コピーライター・デザイナーなど、クリエイティブ能力が高ければ、別に会社に出勤してもらわなければならない人達です。

メールと電話・ファックスがありましたら十分県外の人達と連絡が取れるからです。社内スタッフ募集は、歩いて来れる人または、自転車で来れる人と採用基準を決めております。

まー、それにはいろいろ理由があるのですが・・・。

そんなこんなで、ホームページには、求人採用の欄は、載せておいたほうがいいですよ！別に求人採用する予定がなくても、とんでもなく優秀な人がたまに飛び込んできますから・・・。

優秀なスタッフなら無理してでも欲しいでしょ！。ちなみに私もは、こんなアホな求人エントリー作ってます。

「オーシャンズ11」の映画をご存知でしょうか？  
 個性的な特技を持ったメンバーが難解な金庫やぶりに挑戦する映画です。

ビジネスで成功するのにも特殊な才能を持ったメンバーで団結して一つのビジネスに取り組み莫大な利益を取る事が可能です。

**一緒にチームを組みませんか!**

興味ありましたら登録フォームに記入しご連絡ください。追ってこちらからご連絡させていただきます。



## 鎌野から一言：

毎年お世話になっている千葉の断食道場『はぎのさと』へ 21日から3日間行ってきます。仕事も大切ですが、何よりも健康が一番です。酵素風呂に入って、心も体もリフレッシュしてきます。またコラムでもお伝えしたいと思います。

断食道場『はぎのさと』 <http://www.danjikidojo.jp/>



## 編集後記：

先日、当社ホームページに『かまのたつや』で検索できるように指示していたら、早速ヤフーで一位にランクされました。すると、15年ぶりに大学時代の学生からTELがありました。久しぶりやなー、なんでわかったんや。ホームページの検索で名前たいたらお前の名前が出てきたんやー。なんかうれしいですねー。

発行所：株式会社 ウェーブ  
 発行人：鎌野達哉  
 〒674-0051 兵庫県明石市  
 大久保町大窪 286-1 -1F  
 TEL：078-937-1210  
 FAX：078-937-0478

集客のお悩み 119 番

戦略的ホームページ

検索