



森直樹さんの5年

森さんと出会いは今から3年半ほど前、森さんと共通の友人の方がスーツを作って頂いたのですが、その方が採寸をしている様子を写真に撮影してフェイスブックに投稿されたのです。それを見た森さんから「スーツを作ったほしい」と連絡が有りお仕立てをさせて頂いたのが始まりでした。その方がフェイスブックに投稿されてから森さんが連絡頂くまでに確かに半日ほどだったと思います。まだフェイスブックを始めて間もなかった私はその拡散力の速さとSNSが影響力を持ち始めていることに驚愕しました。森さんの名刺を頂くと、会社の名前は携帯SEO実践会株式会社、名刺の中には「集客坊主」と言う記載もあり、集客に関する仕事をされていることは何となく理解できたのですが正直何の専門家の方なのだろう？？と言う疑問を持ちました。それから3年

半すごく成果を上げてらっしゃって仕事に自信とプライドを持っていらっしゃるのすごく伝わってくるのですがいまだに何の専門家なのか分からない所も有りますので(笑)森さんに改めて色々聞いてみました。

森さんは何の専門家ですか？

最初に言っておきたいのですが僕は○○○の専門家ではありません。と言いますか、自身で○○○の専門家だとは思っていないです(汗)。確かに、検索エンジン対策の専門書等の出版はしておりますので業種で言えば、インターネットマーケティング事業が専門分野ではあるのですが、その中の○○○の専門家とは違います。やっている内容を羅列するとBtoC企業の集客サポート・PPC広告運用・SEO対策・アプリ開発・WEBサイト構築などインターネットマーケティングに関わるほぼ全ての仕事に関わっています。

お客様の解決したい悩みは何ですか？

お客様の解決したいお悩みはやはり売上ですね。確かに、お客様が口にはされるお悩み相談内容は検索エンジンでの上位表示させる等の専門的なことが多いのですが、それはあくまでも、売上を上げる為の一つのツールにすぎず、それだけで売上が上がると言う魔法の杖ではありません。ですから様々な角度から掘り下げていき、結局目的は売上を上げることですから、色々な面から分析をしその企業に最も内容的にも予算的にも合った提案をします。

しかしながら、専門的なことだけでは、お客様の売上を上げることは困難です。企業規模にもよりますが、何か専門的にどこか一部分を対処しても他に原因がある可能性もあります。わかりやすく言いますと、がん治療の方がいらっしゃると思います。がんを削除するのは、外科。放射線治療をするのは放射線科。内科も関わります。術後の経過でもしかすると栄養士も関わります。

かもしれませんが。そう言うことです。もちろん僕自身全てが出来るとは思っていません。出来ないことも沢山あります。それは社内全体でとか外部のビジネスパートナーの協力であるとか、今まで様々な職業を経験して学んだことで全体を俯瞰して手を打てるのが僕の強みであると思っています。

今までどんな職業を経験されましたか？

市役所勤務↓僧侶↓水商売↓IT系↓起業と普通の人が始める経験しないキャリアを経験しました。それぞれ無駄なことは何もなく、一つ一つの仕事で経験して学んだことが今の私の血となり肉となつていっています。市役所勤務時代は、正直やりがいあまり見付けることが出来ない仕事でしたが、日々の決まりきったルーティンワークの大切さや仕事を円滑にしていく為の周囲への根回し等の大切さを学びましたね。あと我慢とか(笑)その時は

