



何か失敗談があれば聞かせてください！

僕自身の体験してきたことを多くの方が使ってもらえるようにと思ってコンテンツを作る中で「分かりやすく」と思っているのですが、仕上げてみると分かりずらくなってしまっていて、三日三晩徹夜してやり直したこともありました。自分のことって、なかなか分からないし、見えていないものなんだと反省しています。コンサルタントとしては失敗談は本当に山のようにあると思うのですが、僕自身が失敗とっていないのでなかなか思いつきません(汗)常に試行錯誤しながらお客さまと一緒に実践を繰り返して、少しでもいいコンテンツをお届けできるように頑張っています。

実際にお客様から聞いた嬉しいお声あれば教えてください！

10年以上も前の話ですが、廃業まで考えていた64歳の美容室のオーナーが、コトマーケティングを学び実践することで「あと10年頑張ります！」と目を輝かせて言ってもらったことがあります。ひとつのPOPや看板を書き、お客様の反応が変わり「まだできることがある！」「もつとやりたい！」そう実感して、お客様自身が未来を切り開いていくきっかけになったことがすごく嬉しかったですね。

小売店の方に何かメッセージがあればお願いします！

モノPOPではなくコトPOPへ、モノちらしではなくコトちらしへ、モノDMではなくコトDMへ。ホームページもボスティングちらしも同じことです。もう一度考えてみましょう。あなたの届けている商品は誰に、どんな「いいこと」があるんでしょうか？どんな時に、どんな「いいこと」があるんでしょうか？まず、これを明確にすることが「コトマーケティング」コト売り」の第一歩です。そんなコトできるかな？とも思いましたか？(笑)正直にいうと、できるか



どうかは僕には分かりません。ただひとつだけ言えることは、多くの人が変化をして結果を出しているという事実があります。あとは、あなた次第！さあ、コトマーケティングを通して、あなたの商品やサービスの価値を変えてみましょう！思った以上のお客様の変化に驚くことでしょう！！

どんな方にコトマーケティングトレーナーになって頂きたいですか？

- 小売店をお客様に持っている会社の方
(メーカー・印刷業・広告代理店など)
- 小売店を何店舗も経営されている会社の方
- 小売店をクライアントに持つコンサルタントの方
- 地域の活性化をしているコンサルタントの方

そんな方々です。一般社団法人コトマーケティング協会では、コトマーケティングを学び、体得し、そして協会のコンテンツを通して小売店の活性化をすすめていく仲間を探しています！12年間1200社以上のお店や会社と実践して蓄積したノウハウで、多くのお店や会社が結果を出してきた手法を、分かりやすく実践できる形でコンテンツ化しました。あなたの商品やサービスは、お客様にとって「どんないいコト」があるの？あなたの商品やサービスは、お客様の「どんな不便なコト」を解消しているの？お客様の求めているのは、モノそのものではないコトがあるか？どんな役にとつて、どんないいコトがあるか？どんな「不安・不満・不便」が解決できるのか？どんな素晴らしい体験ができるのか？消費者は、心が豊かになる「コト」を求めているのです。この考えに共感し「一緒に小売店を活性化させていきたい、そんな方に是非コトマーケティングトレーナーになって頂きたい、そう考えています。

PROFILE

商売人の家系に生まれ育つ。大学卒業後、京都の老舗呉服問屋に入社、営業マンとして全国を飛び回るが旧態依然の業界に疑問を感じ始める。時代が変わる中、どうしたらお客様に喜んでもらえるのか？を必死に考え試行錯誤するが、打開策が見つからず体を壊しリストラにあう。そんな中でマーケティングと出会い学び活かすことにより事業部を立ち上げ復活。その後、周りのお店や会社から売上アップ、集客アップの相談を受けるようになり独立。マーケティングコンサルタントとして独立後、12年で1,200社以上の会社やお店と一緒に売上アップや集客アップについて実践を繰り返し成果を出し続ける。商店街や温泉地など、地域の活性化にも意欲的に取り組み、実績も多数。モノ余りの時代にマーケティング手法を活用し

つつ、お客様とのつながりを創り出す仕組みづくりを得意とする。「モノ」売りから「コト」売りへ、そして「コト」売りに必要なコンテンツ力と発信力を鍛えていくことで、一部上場企業から商店街の個店までを活性化していく。『なぜ、あの会社は安売りせず利益を上げ続けるのか』(実業之日本社)『売れる人が大切にしている！「売り方」の神髄』(すばる舎)など、4冊の書籍を出版。年間の講演回数は80回を超える。



一般社団法人コトマーケティング協会

〒106-0031 東京都港区西麻布1-11-6-908