

ユーミックは、さまざまな得意分野を持つコンサルタントが集まったスペシャリスト集団です。

地域のブランド力の発信方法のポイント

①毎週土曜日は…

日本経済新聞の購読者には、毎週土曜日、朝刊と一緒に「日経プラス1」が届けられます。日経プラス1には、生活に役立つ情報や、健康、グルメ、旅情報などが掲載されており、楽しみにしている方も多いのではないのでしょうか?その中でも、いつも斬新な切り口で話題の商品や観光スポットなどをランキングで紹介する「何でもランキング」は人気のコーナーとして知られています。もちろん、日常の買物や旅行の参考にもなりますが、仕事のヒントになる話題も紹介されるのでおススメです。

②我が町の名物の知名度は?

8月6日に掲載された何でもランキングでは、「何問正解… 観光クイズ、どこの名物でしょう?」というテーマで、日本の食材や工芸品、観光地に関するランキングが紹介されていました。間違いやすいご当地の味としては「べったら漬け」が正答率19.7%で1位、間違いやすい特産品、名所では「熊野筆」が正答率21.7%で1位となっていました。広島に住んでいる者としては熊野筆が広島の特産品であることは知っていますが、べったら漬けが東京の名産品とは知らなかったのが、この結果にも頷けます。

実は、中国四国地方の特産品や名所は多く紹介されていて、熊野筆以外では、間

違いやすい特産品、名所の4位にタオル(正答率53.6%)、6位に備前焼(正答率62.5%)、9位に石見銀山(正答率69.8%)がランキングされています。

③地域によってことなる知名度

熊野筆やタオルは、その産地の土産物として購入するので無ければ、それが広島産であったり、愛媛産であったりすることよりも、品質やブランド力が購入動機に繋がっているため、どこで生産されているかを正確に知っていただく必要性はあまり高くありませんが、観光地である石見銀山になると状況が大きく変わってきます。観光地の場合、実際に観光客に訪れていただく必要があることから、正確な県名や場所を知っていただくことが必須になります。石見銀山の場合でも、島根県の近隣県での知名度は高いようですが、関東など遠くの地域になると知名度はかなり低くなります。遠方の地域では「石見」という旧国名自体を知らない人、そもそも「いわみ」と読めないも多いということなので、知名度向上のためには情報発信に工夫が必要になりそうです。

④地域のブランド力の発信方法

今年も何か所かで、特産品開発や地域のブランド化のお手伝いをさせてい

ただいていますが、その際、最初に確認することは「ターゲットをどこに設定するか?」「あるべき姿=達成目標をどう設定するか?」です。県内の他都市をターゲットにする場合、隣の県をターゲットにする場合、首都圏をターゲットにする場合では、もともとの知名度が異なるので、取り組むべき内容や発信する情報は大きく異なるはずですが、あるべき姿についても特定分野で「県内NO1」を目指すのか、「全国NO1」を目指すのかでは、取り組むべき内容や発信する情報は更に大きく異なるはずで、必要なコストも大きく異なります。単独の企業が商品開発等を行う場合も同様ですが、ブランド力を高めるためには、「ターゲット」と「あるべき姿」を最初に考えて置く方向性が明確になってきます。

少し前に高校野球がありました。高校野球でも県大会で勝つことと、甲子園で勝つことは難易度が大きく異なります。自社や地域の現状や力量を正確に把握し、どこのステージで戦うことが最適なのかを冷静に判断すると、取り組みが明確になり勝利の確率は高まります。その最初の一步は「ターゲット」と「あるべき姿」の設定と言えるでしょう。

Book review 「そんな仕組みがあったのか! 「儲け」のネタ大全」

著者:岩波 貴士 編著/価格:1,080円(税込)/出版社:青春出版社

仕事柄、「売上を上げたい!」「利益を上げたい!」というご相談を多くいただきますが、その際には今までの経験などを踏まえてアドバイスさせていただきます。今までの経験を踏まえたアドバイスは、自分としては「王道」の手法ではありますが、偏りがちになる可能性もあり、なかなか自分の発想を超えることはできません。良いアドバイスをするためには、あらたな情報を得るために本を読んだり、人の話を聞いたりすることは欠かせません。多くのビジネスマンの方も同様では無いでしょうか?この本はタイトル通り、儲けに繋がるネタが多く紹介されています。正直、どうでもいいネタもありますが、役に立つネタも多く書かれています。売上や営業のネタ、キャッチコピーのネタ、問題解決の心理ネタなど、ネタのジャンルも豊富です。小遣い稼ぎや節約のネタまで書いてあります。玉石混合ではありますが、ビジネスのネタを得たい人におススメの一冊です。



writer

渡貫 久

Amazonの読み放題サービス

<https://www.amazon.co.jp/gp/kindle/ku/sign-up>

8月3日、アマゾンジャパンの電子書籍読み放題サービス「Kindle Unlimited」(キンドル アンリミテッド)がサービス開始されました。月額980円で約12万冊の書籍やマンガ、雑誌などが読み放題というサービスです。皆さまご利用されましたか?私はAmazonで電子書籍を利用しているので、30日無料体験に申込みをしました。そこで、使用した感想をお伝えしたいと思います。



📖 10冊まで借りられることの手軽さ

「Kindle Unlimited」では、図書館のように冊数制限があり、現在は10冊まで登録することができます。気になった本を登録することができるので、あっという間に10冊に達してしまいます。

📖 お試しからの購入促進

読み放題といっても、この10冊という登録制限という点が、Amazonのビジネスモデルの上手いところであり、興味がある本は電子書籍でも紙媒体でも購入したいという気にさせます。私自身「Kindle Unlimited」で見つけた本を、手元に置いておきたいという衝動から紙媒体を購入しました。

📖 12万冊の書籍量

12万冊といっても、必ずしも自分が読みたい本があるわけでもありません。むしろ、新たな本・ジャンルとの出会いのきっかけと思った方がいいかも知れません。通常、買わない本を試しに読んでみよるか、新しいジャンルの事を調べるようになったが、手始めに「Kindle Unlimited」で探してみよるかという気軽な気持ちで利用の方がいいかも知れません。「Kindle Unlimited」には、同サイトの人気の書籍コーナーありますので、出会いのきっかけにもなります。

以上が、2週間ほど利用した感想です。

「Kindle Unlimited」そして「Kindle」はスマホ、タブレット、パソコンで閲覧することができます。ただし、スマホ、パソコンの場合は機器の仕様上、どうしても画面が小さくなる場合があります。たとえば、パソコンで雑誌などを読むと、1画面に見開き2ページで表示されるので、拡大しないと読みづらいです(ほかにもやり方があるかも知れませんが...)。本格的な使用をするのであれば、ある程度の大きさのタブレットの使用をお勧めします。

writer

吉田 英憲

大手電機メーカーでITソリューションの営業、市場調査、経営企画などの業務を経験。現在は、ビジネスプランの作成支援の他、採算分析を踏まえた赤字企業の立て直し、業務効率化(IT活用含む)、後継者の立場に立った事業承継などの支援を行なっている。中小企業診断士

オリンピックで考える人材育成方法

リオデジャネイロオリンピックでの日本選手団の成績はすばらしかったですね。世界で戦う選手たちの勇姿に感動するとともに、選手を育てた監督・コーチ陣の姿も印象に残った方が多いのではないのでしょうか。今回はユニークな育成方法を実践し好成績を上げた指導者の言動から人材育成方法について考察します。

シンクロナイズドスイミング/井村雅代コーチ

ストイックさを徹底的に求めるスパルタ指導法を実践。個性や自主性が求められる時代に、指導者として確固たる信念を貫き、2大会ぶりのメダルを獲得した。
・叱る相手の悪いところを具体的にしっかりと指摘する。次に、その悪いところを改善する方法を指導する。そして、そこが直ったかどうか、OKかNGかをきちんと伝える。
・指導をする上で「具体的なゴールがしっかり見えている」ことが何といても大切です。その子をどうしてやりたいのか。どんな演技をさせて、どんな結果を出させてあげたいのか。そのために、どんな技術をいま身につけさせなければいけないか。そういうゴールがあやふやなままで、ただ「頑張れ」なんて言っている人は指導者失格です。

男子柔道/井上康生監督

他の格闘技の練習法の導入、目的別合宿の実践、担当コーチ制の導入など抜本的な改革を断行。また、選手とのコミュニケーションを重視した育成方法を実践し、全階級でメダルを獲得した。
・選手たちのいろいろな情報を入手したうえで、よく言葉を考えながら、わかりやすく説明をしていかなければいけないと強く思っています。
・ただ、強ければいい、勝てばいいということでは、必ず痛い目にあってしまう。「一人人間として、どう生きていくべきか」ということをまず考えていく。僕自身が信条として持っているのは、心を正していけば必ず競技に結びついていくということ。なぜ柔道をやっているのか、柔道とは、日本代表とはなにか、ということ意識させることが重要なんです。

女子レスリング/栄和人監督

4000万円のローンを組み、一戸建てを購入。寮として選手に住まわせて365日24時間、選手たちと徹底的に向き合う情熱家。リオでは6階級中5階級でメダルを獲得した。
・コーチに「選手を五輪で勝たせたい」という執念がなければ、熱意が選手に伝わるはずがない。そう考えてから、選手からの信頼を得たい、好かれたいなどという思いはなくなりました。私はただ選手を強くするのみ。そう割り切ることにしたのです。
・選手全員を好きになることが必要。もちろんレスリングを愛することも。指導は感性。特に理念があるわけじゃないよ。ただ、選手との関係性ができれば、自然と指導方法もできてくる

三者三様の指導理念・指導法ですが、共通していることは選手を勝たせるというゴールを明確化し、信念を持って選手と徹底的に向き合っていることだと感じました。また、同時に心の教育も重要視されており、結果として技術だけでなくすばらしいスポーツマインドを持った選手が育っているのだと考えます。人材育成には育成する側の信念の持ち方や目標の明確化という育成スキルも重要ですね。

writer

小倉 綾

百貨店に入社後、仕入、販売や在庫管理販売促進の企画、運営、販売員教育業務や首都百貨店とのコラボレーションショップ店長として新規ショップ立ち上げを経験。現在、流通業やメーカー向けに販売促進や売場改善を中心としたコンサルティングをおこなっている。中小企業診断士