

第5回

起業後、営業する前にやるべきこと

中小企業診断士 四ッ柳 茂樹

起業して最初にやるのは挨拶回り？

起業後に最初に行うべきことは、売上を上げることです。そのためには、顧客が必要です。本来は、起業する前に顧客は見つけておくべきですが、そうでない人もいますでしょう。

起業する段階では、できるだけ多くの知人に会うことを考えてみて下さい。その知人が顧客になるというよりは、紹介者や協力者、情報提供者になることが多いのです。もちろん、起業したことをハガキやメールでお知らせすることもいいのですが、できればその前に直接お会いして、お話を聞くといいかもしれません。本当は直接対面したほうが熱意は伝わるのですが、オンラインでミーティングをさせてもらうだけでも、全然違います。時間効率的に考えると、逆にオンラインの方がたくさんの方とお話できるかもしれません。

I T関連で起業したある起業家は、会社員をやめると決めてから、今後とも仕事でお世話になるかもしれない人に、挨拶にまわっていました。実は、本人は休みたかったそうなのですが、最初は奥さんに言われてまわることにして、結局退職後の1ヶ月間を挨拶まわりに費やしました。私のところにも来てくれたのですが、今までの経歴や、これからやろうとされることなど、初めて詳しく聞いたように思います。知っている人には紹介したいとも思いましたので、自分が講師のセミナーにお呼びして、起業体験談をお話ししてもらったりもしました。

彼は、この挨拶回りで大学の仕事をすることになったり、お世話になった業界関係者に最新情報を教えてもらったり、仕事のオファーをもらったりしたそうです。結局この挨拶まわりのご縁から、多くの仕事につながり、それ以降の事業に大きく生きています。

自己紹介のツールを作って試してみる

また、起業直後にはオンラインを含めた交流会に出席したり、そうでなくても会った人に名刺を渡したりするなど、自己紹介をする機会は多くあるでしょう。その自己紹介でアピールする方法もあります。

自己紹介で印象付けをしたり、覚えてもらったりすることの重要性は、多くの人がわかっていると思います。ただ、その自己紹介を準備している人は、あまりいないかもしれません。

その場によって、相手が誰かに寄って、求められるのかも変わります。わかりやすく自分の強みを説明できることは、一つ大事なことです。

起業直後の人は、知られている会社にいるわけでもなく、実績があるわけでもないので、聞き手側はどんな人なのかがよくわかりません。会社員時代とは違い、知らない業界の人と会う機会も増えるので、説明する場面に合った自己紹介をすることが大事になってきます。

大事なことは、第1回でも書いた、自分の客観的な強みを把握しておくことです。自分の強みは自分ではわかりません。他の人に聞いてもらうことで、自分の武器とできるのです。でも、もっと大切なことは場数かもしれません。できるだけ、多くの場所で自己紹介を試みましょう。相手の反応を見ながら、改善を繰り返していくのです。

また、自己紹介ではうまく自分のことを話せない、話しベタと考える人もいます。そのような人の場

合は、自己紹介の練習をするだけでなく、名刺の作り方も工夫するといいかもかもしれません。例えば、名刺に自分が話したいようなネタを書いておけばいいのです。オンラインでの初対面が増えた昨今では、自分のバックグラウンドに画像を表示する、バーチャル背景に名刺のような文章や画像を載せる、予めメールやチャットでプロフィール文章を送っておく等の方法もあるでしょう。こちらも、相手のリアクションを見ながら、次に他の人に会うまでに名刺やプロフィール文章を修正しておくことが大事です。

その中で考慮したほうがよいのは、前職の会社のことをできるだけ言わないようにするということです。会社で経験したことが、そのまま活かせるのであれば使うのは問題ありません。でも、そうでない場合は、既に使えなくなった肩書は使わないで自己紹介することも試してみましょう。確かに、起業直後の立場でなく、昔の企業の方が説明しやすいです。私もそうだったのですが、自分が小さく見えてしまうのを無意識に避けていることもあるかもしれません。

でも、昔の企業の立場を使えないのであれば、今の自分をわかってもらうほうが大事でしょう。現在の立場をしっかりと話せるようになったほうが、仕事には繋がりやすいのです。

とにかく1番！ 何の1番になれるか考えて行動する

起業してすぐには、知らない人にはなかなか気付いてもらえません。そのような段階では、まず何かで1番になることを目指しましょう。もちろん、世界一が最もよいのですが、いきなりそんなことはできないと思います。そこで、まずは狭い分野の中の1番を目指しましょう。

例えば、日本で1番でなくても、地域で1番、あるジャンルでは1番という形です。

『1番』は、他に比べて何かよいのではないかという評価をもらうことができます。よく言われるように、1番は覚えてもらいやすいし、他の人にも伝えてもらいやすいのです。『日本で一番高い山』はほとんどの人は知っていますが、『日本で二番目に高い山』になると、知っている人はかなり少ないのです。

できれば、どういった世界での1番かを示す方がベターです。さらに、何社ある中の、あるいは何人いる中での1番かを示すことで、相手にその価値を示すことができます。

例えば私の場合、インターネット上の起業家支援組織が、経済産業省関連団体の後援を受けていたときに、起業家(あるいは起業したい方)からの相談数が1番でした。

この場合、その組織がどんな組織なのかを知っている人かどうかで印象が違います。以前は起業する人の8割以上が知っていた組織ですが、今は経済産業省の後援ではないこともあり、1割以下かもしれません。そういう意味では、コロナ禍によって知名度を上げた媒体やサービスにはチャンスがあるかもしれません。

それから、1番といっても、280人のアドバイザーの中で1番であったことを言うかどうかでも違います。2番目の人に比べて約3倍の相談を受けていた時期が多かったのですが、それを言うかどうかでも相手の反応が違います。このように、どんな世界なのか、そしてその母数を示すことで、相手に理解してもらうことができるのです。

また、現在No.1になっているものがない場合には、戦略的に狭い分野の1番を目指してみましょう。

ある業界のコンサルタントとして独立した起業家の場合には、最初にメールマガジンを書き始めました。手始めにメールマガジン内のジャンルという狭いカテゴリでのトップを目指すという戦略を立て、1番になりました。そのためには、業界にしがらみのないスタンスを示したかったということもあり、ライトな毒舌を意識したそうです。

さらに、メールマガジンなどで書き溜めた記事を、ホームページに掲載してキーワードで引っかかりやすいようにするなどの再利用も考慮に入れることで、雑誌の取材などが入るようになっていたのです。

◆プロフィール◆

四ツ柳 茂樹



株式会社OCL (<https://www.ocl.co.jp/>)代表取締役。

1973年北海道生まれ。京都大学および同大学院工学研究科情報工学専攻修了。

NTTでの研究職にて技術特許3件、ビジネスモデル特許9件申請し、SE職を経て独立。独立後は、起業・副業を志す人や起業家・企業に対し、アイデア発想から資金調達(補助金・融資)のための事業計画作成、IT・マーケティングなどの支援を行う。

相談者の知識に合わせたやさしい教え方が好評で、とくに起業支援では、今までの相談数は延べ6,000件超。経産省後援の起業家支援組織の最盛期に、相談数No.1(280人中)を1,000日間以上継続。また、自治体や商工会議所など全国で、毎年数多くの起業・新規事業・ITに関するセミナーや研修等を実施するとともに、専修大学非常勤講師を務めるなど学生への講義にも力を入れている。

著書「起業のルール ゼロからでも、ムリなく確実に成功をつかむ本気の鉄則」(コスミック出版)、「あたりまえだけどなかなかできない起業のルール」(明日香出版社)など。