



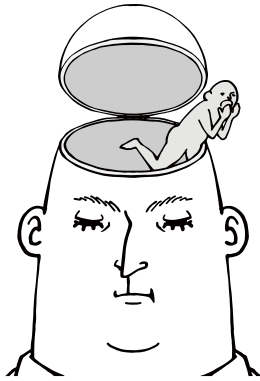
INDEX

- ◎ ポジショニングが大事
- ◎ ホームページは3Mを意識しよう
- ◎ 今号の「書評」
- ◎ ワンポイント PC テクニック
- ◎ お客様紹介
(東京土建多摩西部支部 書記長 大房様)
- ◎ お客様紹介募集
- ◎ あとがき

ごあいさつ

受験シーズンです。ウチの長女は志望校合格ならずと悔しい結果になってしまいました。また3年後を期待します。さて、2024年度に紙幣が刷新されると発表されていますが、新1000円札はノーベル賞を受賞し慶応大学医学部を創立した細菌学者の北里柴三郎の肖像が印刷されます。北里氏は「研究だけをやっていただけではダメだ。それをどうやって世の中に役立てるかを考えよ」という言葉を残していますが、勉強も一緒ですね。学生には合格することだけを目指すのではなく、沢山勉強することで得た知識や気づき、自分の得意分野を活かして社会で活躍してほしいです。

ポジショニングが大事



こんにちは。木村です。

先日お客様より新年会へご招待いただき、一見さんお断りの紹介制のお店にお伺いしました。

ご夫婦で運営されている一軒家を改装したお店です。お店は住宅街の一角にあり、全く目立たないので、近所の方が散歩した時位しか気づかないのでは？と思うような場所です。

ご主人は1993年からバーを経営されており、約20年間人通りの多い駅前で営業されていたそうです。

数年の充電期間を経て2017年現在のお店を開業されたとのことでした。

完全予約制で、当日は貸し切りだった為、途中他のお客様が来ることがなく、お店にはゆったりとした空気が流れていました。

地元産の野菜や旬の食材をふんだんに使ったお料理に合わせてお酒をご主人が選んでくれる

ので、僕みたいに知識がなくても美味しく、楽しい時間を過ごすことができました。食事の後はバーにて、お酒の歴史やクラシックで珍しいお酒もいただいたりして、新しい体験をさせていただきました。

お酒の話も楽しかったのですが、事業主として印象的だったのがご主人の事業のお話です。

紹介制、完全予約制、アクセスの悪い場所、高級なお酒や相場より高い料金（僕をご招待いただいたので支払いをしませんからあくまで予想ですが・・・）、通常の見え方であれば大丈夫だろうか？と勝手に思いますが、現在の状態の方が以前の業態よりも利益が出ているとのこと。

お客さんを絞り込み、丁寧な対応をすることにより、家族のイベントや特別なことがあった場合に利用するお店。また、会員制に近い雰囲気を利用する方の優越感というか特別感を一層高める。そういった店づくりが独自のポジションを得ることができたんだと思います。

お客さんの頭の中のポジションを得る

このポジショニングということは僕も毎日頃考えていて、「パソコンやネット、マーケティングのことでなにかあったらドットワンに相談しよう」と思ってもらいたく、様々な活動を行っております。

このニュースレターもその一つですね。ポジショニングがうまくいって、多くの人に伝われば大きな成長が見込めます。ドミノピザは「できたて熱々のピザを 30 分以内に食べられる」というメッセージでピザが食べたくなった人に加えてファーストフード以上外食未満の人の大きなポジションを得て大成功しました。逆にもともと「安くて高品質な服」のポジションをとっていたユニクロが「高くて高品質な服」に移行しようとして失敗しました。

皆様も自身の事業において現在のお客様のどのポジションを獲得しているのか、また今後獲得していきたいのかを考えると、次の一手が見えるかもしれません。

Internet Utilization Tips インターネット利用のヒント

ホームページは 3M を意識しよう

マーケティングを考える際には 3 つの M を意識する必要があります。

- 1 : Message(メッセージ)
 - 2 : Market(マーケット)
 - 3 : Media (メディア)
- の 3 つです。

どんなメッセージを誰に、どう届けるかってことです。前職の飛び込み営業だと、複合機の経費削減提案(メッセージ)を、多摩地区の中小企業(マーケット)に、飛び込み営業(メディア)するってことですね。

ホームページ制作の業務をご依頼いただき、お客様とお話していると「メッセージ」の部分が欠落している場合がよく見られます。

まず、ホームページそろそろ作らなきゃと、メディアの選択から始まってマーケットもあまり想定しない、もしくは多くを詰込み過ぎてしまって、メッセージが定まらない。

メッセージを感じられない広告でいうと家電屋さんの広告がイメージされます。沢山の商品を並べて掲載し、金額が記載されているだけ。

金額以外他社と比較しても差異が見れない場合、安い方を選びますよね？

ホームページに限らずマーケティング活動を行う際には、目的をもってメッセージを作り、確立が高そうなマーケットを選び、そのマーケットに一番効果的なメディアを選択する必要があります。

メッセージの考え方

だれか特定のひとりを思い浮かべて、その人に手紙を書くようにメッセージを考えましょう。ヒットしたラブソングは誰か特定の人に向けて作られていることが多いです。それが共感を生み、たくさんの人に受け入れられていくんですね。なので、会社として付き合いたい相手を思い浮かべてラブレターを書きましょう。

ホームページの場合、メッセージを送る人との関係性は初対面の場合が多いでしょう。初対面の人にラブレターを送って、いきなり付き合いましょう、結婚しましょうではうまくいきませんね。そのあたりは、相手との関係性を加味して熟考する必要があります。

メッセージがあやふやだと、アクセスが増えても問い合わせが取れません。現在当社のサイトは月間で 7 万 PV (ページビュー)、訪問者は約 3 万のユーザーに閲覧いただいているのですが、パソコントラブル解決コンテンツの備忘録として記事を作成していたため、情報サイトになってしまいユーザーに伝えるメッセージが弱く、仕事につながるお問い合わせがほとんどありません。アクセスはあるので、メッセージを強化して集客につなげていくことが目下課題となっています。

メッセージが明確であれば、少ないアクセスでも問い合わせが取れます。自社で運用している他のサイトは月間 1000 ユーザー程度ですが、問い合わせは月に 6-7 件あります。

メッセージを明確にして相思相愛の相手をより多く作りましょう！



今号の「書評」

書店で平積みされていて、タイトルがきになったのでつい購入してしまいました。

アウトプットの大切さが書かれていますが、大半が作者自身のテクニックに近いことが掲載されています。僕、こんなにアウトプットできてすごいでしょ？的な雰囲気も感じられるので、そのあたりが気になる方もいるかと思います。内容はすぐに取り入れられることが多いので、ぱらぱら読んで「いいね！」って部分だけをメモできればそれでもいいかと思う本でした。



学びを結果に変えるアウトプット大全

著者：樺沢紫苑

おすすめ度：★★★★☆

作業効率を上げる

ワンポイント PC テクニック



Windows7 の更新をしないとどうなるのか？

先の 2020 年 1 月 14 日で Windows7 の延長サポートが終了しました。発売から約 10 年くらいだと思います。まだまだ、たくさん残っていて世界には 735 万台の Windows7 が残っており、セキュリティの脆弱性などが指摘されています。

そこで、結局社内に Windows7 が残っている

とどうなるのか、また、その Windows7 を使い続けているとどうなるのか？といったことをまとめてみました。

サポート期限が切れるとどうなるのか？

サポートが終了すると、更新プログラムは提供されなくなります。ですので、ウイルスの感染や、個人情報漏洩リスクが高くなります。

また、加えて OS のサポートの終了と合わせて、お使いの各種アプリケーションのサポートも終了する可能性があり、個人的にはこちらの方が問題が大きいかないと考えています。

例えば、セキュリティソフトも OS のサポートに合わせて更新が終了すると、新しいリスクには全く対応できなくなり、かなりのリスクを背負うことになります。

使いつづけることはできるのか？

Windows7 のサポートが終了したあともパソコンが壊れない限り使い続けることができます。外界から遮断されるオフラインで使う場合は問題ないでしょう。

オンラインで使う場合は、かなりの危険を伴います。現在の中国 武漢の海鮮市場にマスクもせずに行くようなものです。

自分が困るだけならまだよいのですが、ウイルスに感染してしまって、それをばらまいてしまった場合、周りはどう思うでしょうか？

大事な取引先にウイルス付きのメールを知らない間に大量におくってしまったら・・・

保有している個人情報が出れてしまったら・・・
ネットワークを介してサーバーのデータがすべて書き換えられてしまったら・・・

写真の拡張子を変えられ復元できないようになってしまったら・・・

これらは別に Windows7 だからあるリスクではないのですが、危険度が上がるということです。

Windows7 が社内にあるとどうなるのか？

上記のリスクと同じで、そのパソコンが感染源になる可能性が高いです。スポーツでも格闘技でも相手の弱点を狙うことがあると思います。

それとおなじではないでしょうか？

セキュリティ対策された Windows10 を狙うよりも、サポートが終了した脆弱な Windows7 を狙いますよね。Windows7 を突破口にされてしまう。そんなリスクが考えられます。

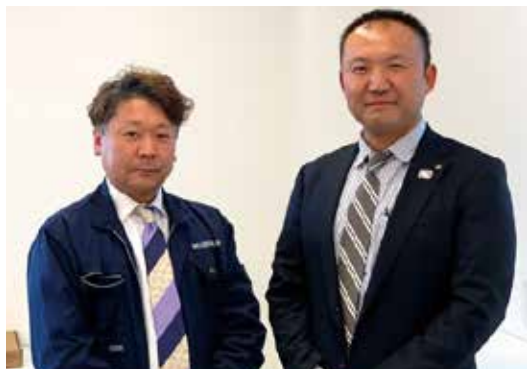
どうするのがよいか？

アップグレードするか、5年程度経過している機器であれば、買換えをお勧めいたします。アップグレードは当社でも承っております。



お客様紹介

東京土建多摩西部支部 書記長・主任書記
大房 孝朗 様



なかなかご出演いただけるお客様がいらっしゃらないなか、快く引き受けていただき感謝しております。サーバーやパソコンの保守及び今回ホームページのリニューアルもさせていただいております。

東京土建多摩西部支部様は建設業に携わる方の仕事・生活・家族のサポートをされております。

特殊なシステムを導入されているので、ネットワークも複雑で、使用されているソフトウェアも一般的には見かけないモノですが、業務が止まってしまうダウンタイムが最小限に済むように気を付けております。

今後とも末永くお付き合いいただけるよう精進いたしますので、どうぞよろしく願いいたします。

東京土建多摩西部支部

<http://www.doken-tamaseibu.org/>
Tel:042-535-3332 (平日 9:00-17:00)

このニュースレターでご紹介させて頂く方募集しています

このニュースレターはドットワンとご縁をいただいた方に発行させていただいております。

今後、お客様の事業を紹介させていただくコーナーや、ドットワンへのお客様のご意見・ご感想を掲載させていただくコーナーを制作していく予定です。

載ってあげてもいいよ！という方は、タイトルに『ニュースレター掲載希望』と書いて、メールください。取材にお邪魔させていただきます。

宛先：kimura@dot1.tv

あ・と・が・き

- 娘が受験に落ちました。凄く悔しいですが、朝からファミレスやカフェで一緒になって勉強したり、普段はほとんど二人きりにならないけど車内で何気ない会話をしたりと楽しい思い出は残りました
- NETFLIX 恐るべし。月 800 円でこの使い勝手はやばいです。DL 可能なので、ジムでランニングしながら映画鑑賞可能です。
- 小さな社会貢献として「子供が売られない世界をつくる かものはしプロジェクト」に寄付継続中です。



代表者プロフィール
木村太一 (Kimura Taichi)
1979年8月9日生まれ 東京都日野市出身
日本大学第二高等学校 卒業
日本映画学校 (現日本映画大学) 卒業
家族構成：妻と娘3人
趣味：ゴルフ 筋トレ
・東京稲城ロータリークラブ 会員

出版・編集

ドットワン合同会社 代表 木村太一
電話 :042-519-6960 / FAX:042-533-5421
〒196-0001 東京都昭島市美堀町 5-16-22-302
URL: <https://dot1.tv> e-mail: info@dot1.tv

配信停止について

このニュースレターでは、すぐに役に立つ情報アドバイスを提供していますが、本ニュースレターがご不要な場合は上記連絡先まで、ご連絡ください。

免責事項

このニュースレターでは、すぐに役に立つ情報アドバイスを提供していますが、本ニュースレターで提供された情報、およびアドバイスによって発生した問題に関しましては一切、当方やライターに責任や義務は生じません。読者はここでの情報を参考に下した判断や行動は、全て各人自身の責任となります。