

自社サイトを敏腕営業マンに↑

サイト戦略コンサルタント

高木 芳紀



サイト戦略コンサルタントの高木です。

前回は、「ブログと Twitter でブランディング！」というお話をいたしました。ニッチな世界で構わないからブログや Twitter を使って楽しそうに交流を続け、フレンドリーなブランディングを構築していきましょう！というお話でした。今回はその続きです。

「正直、ソーシャルメディアと言うけれど本当に商売の役に立つのか？」と置いていらっしゃる方は多いと思います。実のところ、私もそれについてはわからないまま（だって前例がないですから）検証を重ねてきました。で、二年間の答えは「YES」です。本当にいろいろなことが起きますが、今回は「リワイヤリング」のお話をいたしましょう。とても面白いですよ。



「リワイヤリング」というのは、普段の生活、仕事での関係では絶対に起こりえない人や情報のつながりが、まるで偶然であるかのように生じることです。何となくイメージがわきますでしょうか。

Twitter のように、たくさんの人とゆるーい関係性を保ちながら交流していくメディアというのは、自分が思ってもいなかった人が遠くから何気にこちらを見ているという現象が起きがちです。もちろん、それなりに自分から情報発信していることが前提ですが、ある日突然、知らない人から連絡があり、仕事や情報をもたらしてくれたりするのです。本当です。

つまり、ソーシャルメディアでワイワイ楽しそうに多種多様な人たちと交流していると、少しずつ自分の世界が広がるというか、それなりに目立つようになってくるのです（この時点では、自分では目立っていると自覚していません）。すると、普段のお付き合いと違うコミュニティにいる方が自分に興味を持ってきて、何らかのアプローチをしてくれるというわけです。すごく自然な流れですが、Twitter がなかった頃にはなかなか起こりえなかった人脈の広がり方ですね。これが関係性のつなぎ換え、すなわちリワイヤリングです。

普段なら知りえない情報や人脈、または仕事が向こうからやってくるのです。実はこれは、Twitter 以前にもあるところでは積極的に取り入れられていた運やアイデアを引き寄せる「手法」なのです。例えば、画期的な商品やサービスを世の中に送り出し続ける企業、スリーエムやグーグル。こうした企業では、業務時間のうち 15~20% を、仕事とは直接関係ないことに費やしていいという規定があるそうです。そうすることによって、通常の仕事環境では得られるはずのない情報やアイデアをゲットする！これを Twitter では、本当に簡単に実現することができるわけです。自分がまったく関わりのなかった外部との接触が容易にできる上、スピードが速い！昨年の例で言えば、弊社の通販ショップで売りたいなと思った商品について Twitter で見つけたメーカーに話をもちかけてから、ササっとやり取りして 30 分後には商談が成立していたこともありました。このように今までではありえなかったことがいろいろと起こるわけですね。要するに、ちょっぴり怖い気もしますがリワイヤリングを意識して操れるようになれば、すなわち「運をもコントロールできるようになるのでは」と勘違いかもしれませんがほんの少し頭の中をよぎりませんか？

まとめとなりますが、ブログや Twitter でどんどん自分（自社）を露出、コツコツ情報発信することによって世界が広がり、リワイヤリングが起こり仕事や情報が飛び込んでくる！ちなみにこれ、目立つまでに時間は少々かかりますがすべて無料ですからね。特に弊社のような小さな会社は利用しない手はないと思うのですがいかがでしょう。

最後に、私、高木芳紀がこのような事例やノウハウを『従業員 7 人の「つばめや」が成功した たった 1 年で 5000 万円売上げを伸ばす仕組み』（青春出版社）という一冊の本にまとめました。全国の書店、アマゾンなどのネットショップで発売中です。よろしければ参考にしてください。次回は「動画ってどうなのよ？」です。