

第25回 自分メディアで世界とつながる

今回のゲスト

老舗文房具店「つばめや」の広報、高木さんの仕事の楽しさは？

渋谷の一等地で「サイバー文房具店」

一般社員が「会社の顔」になる時代

SNSの真髄、「リワイヤリング」とは？

会社の名前よりも有名な会社員

「社長だと思われてるんですね」という苦笑いから始まった今回。ゲストは、ソーシャルメディアを活用し、渋谷の小さな文房具店を一躍注目のブランドにした「つばめや」社員の高木さん。商社マンから文房具店に転職した高木さんに託された課題は、広告予算ゼロの中で、いかに「つばめや」の知名度を上げていくか。メルマガからTwitterまで“個人”の発信が会社の価値を作っていた軌跡を余すことなく語っていただきました。

渋谷駅直近の宮益坂という好立地に店舗をもちながら、「つばめや」には商品がありません。つばめやの商品が買えるのは、ウェブのみ。高木さんは「サイバー文房具店」と呼んでいます。ウェブ取引のみになったのは6年前。「一等地にあっても50円の消しゴムを店舗で販売して採算を取っていくのは難しいと感じはじめていました。時期を同じくして大型文房具店が近くにできたこともウェブへ移行した理由でした」。

ソーシャルメディアは個人単位のメディア。会社の広報活動であっても、個人同士がつながっていることを意識したほうがおもしろいと高木さんは解説します。商品を売るために、売り手が“自分”を出してメディアになる。「ソーシャルメディアでつながることで、数あるお店の中から、わざわざ買ってもらう理由(付加価値)を自分でつくることができる」。

自分メディアができると、リワイヤリングが起きると高木さんは言います。リワイヤリングというのは、“つなぎかえ”。友達から友達の友達へ。そしてもっと遠くへ。「今まで知り合えなかったような人に出会う」。思いもなかったところに声が届き、輪が飛ぶようにつながっていく。けれど、つながるためには大切なことがあります。SNS上ではほとんど仕事の話をしたくないという高木さん。「キャラを伝えるのが先。仕事は後からついてくる」。ふつうのサラリーマンであることもSNSの世界では個性になる。その楽しさを知ってほしいという高木さん。実感のこもったお話でした。



高木芳紀(たかぎ・よしのり)さん

渋谷の小さな老舗文房具店、株式会社つばめやのネット通販担当。1971年愛知県生まれ。商社の営業から転職、小さな会社ゆえの販促予算ゼロ状態からいくつものニッチビジネスサイトを立ち上げ、年間数千万の売り上げ増を達成する。一方、名刺アドバイザーの肩書きで「1秒で10倍稼ごうと名刺の作り方」(インフォトップ出版)を出版、テレビ・ラジオ・新聞・雑誌でも取り上げられ「名刺の達人」としてのブランディングを確立する。こうした経験を同じ小さな会社の経営者、ウェブ担当者に役立ててもらおうとブログ・ツイッター・フェイスブックを中心に情報発信。ソーシャルメディア関連の勉強会を主宰するほか、各地からの講演依頼で全国を飛び回り、多くの同士の「背中をちょっと押す」応援団長として奮闘中。趣味はジャズ鑑賞&演奏。双子(♂♂)のパパ。

高木芳紀さん最新著書

好きな人、いい仕事だけを引き寄せる！
営業いらずのソーシャルメディア人脈術
<http://amzn.to/tzMG3k>

高木さんとは、ひょんなご縁でお会いして同年代というだけで意気投合。ここにも、今回のPodcastのテーマ、「意外なつながり」があったんですね。深いなあ。

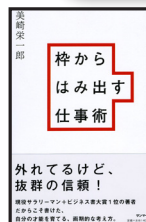


リスナーへお知らせ！

仕事の楽しさを追求した1冊！

『梓からはみ出す仕事術』発売中

こちらをクリック！→ <http://amzn.to/dShb3l>



この番組へのご感想や、こんなゲストを呼んでほしい！
などのご要望を随時募集しています。こちらにご連絡ください。
a16.misaki@gmail.com

今回のゲストは・・・
プロフェッショナル・
ブロッガー、
立花岳志さんです。