スケールしない事をする事の重要性

まずスケールとは、規模の拡大と言う意味です。

例えば、私が作った動画はスケール可能、規模を拡大出来る商品です。何故なら、一回、時間とエネルギーを掛けて作った動画は、何人にでも配信する事が出来るからです。

一回作ってしまえば、それを配信配布する費用はごく僅かであるような、本や音楽、ソフトウエアなどが代表的なスケール可能な商品サービスの例でしょう。

スケールにはもう一つの意味があり、今回の動画ではビジネスを成長させるための活動において、敢えて規模が拡大しない事、スケールしない事をする事についてお話しをしたいと思います。

ビジネスを成長させるためには、お客さんをゲットしなければなりません。しかし、起業したばかりのスタートアップ企業でお客さんをゲットするのは簡単な事ではありません。そこで、スケールしない事をするのです。

例えば、あなたの商品サービスを使ってくれた人に手書きの感謝の手紙を書いたり、コーヒーショップに足を運び、「僕の商品サービスを試して見て下さい」と言うように、顧客一人一人と向き合う時間に力を注ぐべきなのです。

スケールをしない事をするのが良い理由は、お客さん個人を相手にしていると言う事です。テクノロジーの進化によって、人と人の繋がりは薄くなっていると言っても過言では無いでしょう。そんな中、電子上で商品サービスの宣伝をしてお客さんを勧誘するような事をするよりも、個人のお客さんを相手して、その人を喜ばせるような事をした方が良いと言う論理です。お客さんが喜んだり、あなたの商品サービスのファンになった場合、口コミと言う最強の商品サービス宣伝方法によって、あなたの商品サービスは素早く多くのお客さんをゲットする事も難しい事では無いでしょう。

実はスケールしない事をする事こそが、ゆくゆくはあなたのビジネスがスケールする可能性を大きく上げるです。

最高のカスタマーサービスを提供する事。足を使ってお客さんをゲットする事を念頭に、スケールしない事をする事がビジネス成長の一つの起爆剤と成り得るでしょう。