

0-1. SiNQとは

メディアは大きな力を持ち、大きな可能性を秘めています。テレビや新聞など一般的なメディアを自分がコントロールできる立場を想像してみてください。自分たちが自由に情報を配信することができればその可能性は計り知れません。しかし影響力の強いメディアは特定の企業だけの特権で、その代わり中立公正が必要となり、またそのメディアを活用するには多くの広告費用が必要となります。しかしインターネットが普及したことで、WEBやSNSを活用して誰でもメディアとなることが可能となりました。これからは**自分たちがメディアを持つ時代**となります。ただ、ノウハウもなくWEBやSNSを活用して**個々にプロモーション**していてもなかなか求心力をつけることは難しいものです。そこで私たちは**ノウハウを集約しそれらを一つにまとめて大きなムーブメントを作り上げてから、その環境をシェアできる仕組みを作りたい**と考えています。

0-2. SiNQとは

それぞれのショップや企業体がバラバラにプロモーションするよりも、一つのサイトをプロモーションするほうがコストが低くなりますし、**商品やサービスを普及するよりも、情報そのものを普及する作業のほうが伝播しやすくネットワークを効率よく構築**できます。また確立したメディアを創り上げることであらゆるところに取材が可能となります。このメディアの質を高めることで、よりレベルの高い人や企業にコンタクトが可能となります。私たちはこれらの活動を通じて**同じ価値観を持つ人々のマーケットの囲い込み**をしています。そのマーケットの囲い込みこそが次のビジネスにつながります。あらゆるビジネスに対応できるように先に顧客を囲い込んでいきます。このマーケットを活用したいと思う人達と一緒にこのメディアを作り上げていければと思っています。**このインフラを作ること**で次世代をリードすることが可能となります。

0-3. SiNQとは

そしてそのインフラを活用して行いたいことは「**共有化**」です。これは私がIT関係の仕事をしてきて長年のマーケティングテーマとして研究し続けているもので、私が25年以上同じ考え方に基づいて情報を配信し続けながら体系化しようと活動してきました。私たちはこのSiNQを通じて、「**あらゆるものを共有化**」したいと考えています。

取材先やクライアントと長期間に渡って信頼関係を構築しながらプロモーションの効果を高められるように、ただ情報配信をするだけではなく、それぞれ取材先で知り合った方々をマッチングさせ、**情報だけでなく、技術、商品、顧客、資本、信用を共有化できるようにインフラを構築したい**と考えています。特に「**信用**」の共有化は一番重要だと考えています。

0-4. SiNQとは

社会生活を営む上で一番重要なものは「信用」です。個人で生きるのではなく、複数の人間と生活する、すなわち社会生活を営む上で「信用」がその基盤となっています。この「信用」というものは、非常に大切であると、昔から言われてきました。実際、「信用」さえあれば、何でも出きるのです。この「信用」をより多くの方から獲得できれば、私生活もビジネスも大きな成功を収めることができますが、そのためには多くの時間を要します。自分たちや別の方が構築してきた「信用」を同じ価値観をもつ方々に「共有化」させ、時間のかかる「信用」を一瞬で「構築」することができれば、もっと効率よく物事が捗るのではないかと考えます。また「信用」が「共有化」できれば**囲い込んでいる「情報」や「顧客」も一瞬で共有化することができる**わけです。

0-5. SiNQとは

価値観の同じ方々で、あらゆるものを共有化できれば、苦手もしくは足りない部分を、別の方から共有化してもらい、自分が得意とする部分だけに集中することができます。選択と集中です。このようなことが実現できる「装置」を作ろうと考え、そのためのツールとしてこのSiNQを運営していければと考えています。グーグルで知りたい時に知りたい情報が簡単に抽出できるように、**必要とする人、信用、技術、サービス、商品、資本を簡単につなげることができる「装置」こそが、次世代のネットビジネスのモデル**になると思っています。SiNQは通常のメディアとは異なります。次のビジネスへつなげるためのインフラ作りを目的として活用され、SiNQメンバーからの情報提供を中心に、人、商品、サービスを繋ぎマッチングしながらイベントや新しいビジネスの創造などを実現していきます。

※SiNQが何のためにあるのかということをきちんと認識することが重要

※ビジネスの方は目的をきちんと持ってSiNQを活用すると効果的

※すべての項目はバラバラではなく共通した軸があることを認識

1-1. 信用を獲得する

まずこの**ネット業界は信用がありません**。これは事実として皆さんが受け入れておくべきことです。ネット社会には情報弱者を対象にした詐欺が横行しています。それによるトラブルが多発し悪いイメージが定着しているからです。しかしながら**どのようなビジネスも法律で規制**されており、定められその法律に準じてまじめに取り組んでいる方もいるのも事実です。**一般的に斜に見られがちなこの業界に対してより多くの人に自然に触れられるようなツールとして考案したのがSiNQです**。いきなり会社や商品やビジネスの話をしてもしそれに興味のない方にとっては怪しい話と毛嫌いされてしまいます。

1-2. 信用を獲得する

ビジネスの基本はマーケットの確立です。対象となるマーケットがそもそも狭い業界においてそのマーケットを広げるとはとても大切です。そしてそのマーケットに対してプレゼンテーションの確率を上げるためには相手との信頼関係を醸成することがなにより重要です。そこでより自然に商品やビジネスのプレゼンを導入できるきっかけをSiNQを活用することで実現できます。SiNQは一般的なライフスタイルに関連する情報を配信するWEBマガジンとしての機能もありこの業界に携わっていない方でも自然に取り入れることのできるような見せ方になっています。またメンバーは多くのアクセスを誇るSNS型WEBマガジンの特派員としてライター、カメラマン、企画をするディレクターとして様々なところに「取材」という形でアプローチができるようになります。

1-3. 信用を獲得する

例えばレストランで食事をする際に料理などを撮影した写真をSiNQに投稿するための掲載許可をスタッフや店主に確認する際にSiNQ名刺を活用することで、**SiNQを自然に見ていただけるようなきっかけを作ることができます。**また参加している方々の人となりやSNSを通じて**視覚化され安心感**につながります。皆さんの趣味などから話を導入しやすいようにSiNQを活用してみてください。**まずは知っていただき興味をもってもらい商品の購入ビジネスへの参加へとつなげていきます。**

※「信用の重要性」は思ったことを書き綴るを参照

※人に役立ち喜んでもらえる投稿内容を心がける おすすめの店舗について

※投稿でお客様と「信頼・共感・好意」を創りだすことが重要

1-4. 信用を獲得する

あなたの周りの人が喜ぶと、あなたは嬉しいはずです。あなたは周りの人のために何かをしてあげたいはずです。そして、その結果よろこんでもらったら、あなたもうれしい。これがビジネスの基本です。これを最初に考えなければ、どんないい商品でも売れません。そのためには、**あなたを好きになってもらうことが最重要**です。お客さまとの関係性の中で、「**信頼・共感・好意**」を創り出すことです。ほとんどの方は、物はたくさん持っています。だから、物を物として売ってはいけません。だからいきなり買ってもらうことを考えるより、これからあなたの見込み客になりそうな人々と、関係性を作り出してから買ってもらったほうが、よく売れるのです。関係性というのは「**つながり**」です。そのためにあなたのことを好きになってもらうことが肝要です。そして好きになってもらうためのキーワードが「**共感**」です。あなたが、ターゲットになる人々に、**有益な情報や役立つ情報を発信し**、交流することで、そこに「**共感**」が生まれやすくなります。そうすることで関係性が深くなっていくのです。

2-1. SiNQの活用する意義

SiNQは、「**ネットビジネスを、その本来の素晴らしい形で世の中に広め、世の中をより素晴らしいものにしてゆく**」試みのひとつとして体系化してきたシステムです。皆さんのビジネス活動を客観視して感じたことは、旧体系のビジネスのやり方に依存しすぎて、今の時代に合ったビジネス手法を取り入れられていないということでした。どうしたらより多くの方に新しいビジネスの考え方や活動方法を効率的に広めることができるのかとSiNQを通じて情報を配信し、模索をし続けてきました。従来のビジネスの活動方法といえば、極めてアナログ的で、直接会ってミーティング等を通じ口頭にて伝えられるケースが多く、そのミーティングを行うスピーカーの質に依存することが多かったように思われます。言い換えるならば、紹介者の良し悪しが、その人の成功を左右することが多かったように思われます。間違っても、これまでのところこの業界ではシステムティックな仕組みが確立しているとは言えないのが現状です。

2-2. SiNQの活用する意義

例えば、みなさんがコンビニエンスストアの経営を始めたとして、一貫したマニュアルがなく、みなさんにコンビニエンスストアの経営をするように薦めた人から口頭でアドバイスを受けないとするならば、間違っても今日のようなコンビニエンスストア業界の発展はなかったといっても過言ではありません。このビジネスは捉えようによっては、**コンビニエンスストアをさらにダウンサイジングしたもの**と言えます。したがって、本当はコンビニエンスストアの経営以上にこのビジネスにおいてはより**システマティックな仕組みが必要**と思われます。通常、コンビニエンスストアの経営にあたっては、その経営者（フランチャイジー）をサポートするスーパーバイザーという役職の人間がいます。マニュアルだけではサポートしきれない点をこのスーパーバイザーが店舗等を実際に見回り、経営者を個別指導してゆくのです。このビジネスにおいても、このスーパーバイザーのような存在が不可欠となります。ところが、このスーパーバイザーの育成は容易ではありませんし、実際問題としてこのビジネスにおいては、必要とされるスーパーバイザーの数はフランチャイズの比ではありません。

2-3. SiNQの活用する意義

したがって、このビジネスにおいては**スーパーバイザーをシステムティックに育成する仕組みが必要**となります。その**仕組みこそがSiNQ**なのです。SiNQでは直接会わなくてもインターネットを通じて、みなさん一人ひとりにビジネスにおいて必要となる考え方を養いながら、具体的なビジネスの活動方法を共有していきます。さらに、みなさん一人ひとりが、アドバイザーとして自立して活躍できるようになることを最終的な目的としています。自分でアドバイザーができるようになることで、自分のグループにより多くのアドバイザーが誕生します。ぜひSiNQを活用して、誰もがアドバイザーとなり、自分自身のビジネスを発展させてください。

以下にSiNQの考え方について項目を分けて説明します。

※SiNQが何のためにあるのかということをきちんと認識することが重要

※ビジネスの方は目的をきちんと持ってSiNQを活用すると効果的

※すべての項目はバラバラではなく共通した軸があることを認識

3-1. 情報の整理

皆さんは会社や商品やビジネスについてプレゼンテーションをされていると思います。出来ない方はブリッジ役に徹してセミナー等へ動員されているでしょう。いつも話している、**聞いている情報をあらかじめ整理しておけばそれらの情報を活用して効率よく伝達することが可能**となります。SiNQにはユーザーが個別にカテゴリーを分けるような設計になっていませんので、ご自身専用の**ハッシュタグを活用して情報をカテゴライズ**してみてください。自分のグループに特別なハッシュタグをつけて投稿したりするのも効果的です。

3-2. 情報の整理

セミナーでプレゼンする内容をあらかじめ記事にして整理しておけば、参加者がホワイトボードに書いてあることをわざわざ書き写す必要はなくなります。セミナー内容用のハッシュタグを用意して記事でまとめ、そのハッシュタグのURLをマイページにリンクして、その内容はSiNQのマイページを見てくださいというだけで完結します。情報を整理することで自分自身の知識も向上しますし記憶としてより長く定着します。プレゼンの予習復習になるだけではなく、プレゼンした相手にも正確な情報を伝えることが可能となります。このビジネスは**正確に情報を伝えられるか、またその情報をどの程度の確率で伝播させるかが重要**です。丸いものを丸いまままで伝えられるようSiNQを活用してみてください。

3-3. 情報の整理／補足

- ※仕事のできない人は机の上が散らかっていて整理整頓できていない
- ※どんなにいい商品でも分かりやすく体験として伝えなければ価値はない
- ※伝えると伝わるは意味が異なる 情報はなかなかリーチしない
- ※情報を整理するためにメモ帳として活用する 「メモ帳」の記事を参照

様々な大手SNSを皆さんは利用されていると思います。ユーザーはそれぞれの**特徴を踏まえて使い分け**しています。それではSiNQの特徴を見ていきましょう。SiNQは記事に対して写真が一枚しか投稿できなくなっています。カテゴリーを選択して特に文字制限はなくテキストを入力できます。なぜこのような仕様になっているか考えてみましょう。まずSiNQは皆さんの**「メモ帳」**をイメージして設計されています。日々行動して体験したこと、研修会での勉強など様々なことをメモしておくためのものとしての一面があります。そしてメモしたものを後で整理していけるようにカテゴリーやハッシュタグで分類分けしていきます。写真はメモを補足するための位置づけですので多くの写真は必要ないという考えです。

3-4. 情報の整理／補足

多くの写真を掲載することはもちろんメリットもありますが**たった一枚の写真で表現することに意義もある**と考えています。皆さんはツイッターをされていてなぜ文字数が制限されているんだ、もっと多くの文字数でもよいのではないかと思われる方もいるかもしれません。しかしながら文字制限をなくしてしまえばツイッターの気軽さや拡散という特徴が薄らいでしまいます。文字が制限されているからこそそのゆるさ、簡単さ、気軽さがそこにあります。SiNQはメモ帳としての**最低限の機能**しか実装していません。だからこそ誰でも気軽に使えてどんな使い方でもできるのです。もっと多くの表現をしたい方は他のサービスをうまく組み合わせることで様々な活用方法を生み出すことができます。例えばブログと連動させてより多くの情報を配信したりYoutubeを組み込んで動画を配信したりメルカリなどと連携させて物販したり考えればもっと便利な使い方があるかもしれません。

3-5. 情報の整理／補足

※集まった情報を編集するということは新しい価値を生み出すということ

「編集」とは何かと何かを組み合わせる新しい価値を創造することです。別のものを組み合わせたり、つなげたりする「関連させる力」です。これからはこの「編集」が重要です。たとえば、今、音楽はネットでダウンロードする時代になりました。いつでもどこでも、自分の好きな音楽を聴ける時代です。インターネットで無数の音楽を視聴できるわけですから総合CDショップの経営は大変です。音楽CDが売れません。ところが、同じような業態でもタワーレコードは個性的な販売をしています。こちらは「編集」してCDを販売しています。店長の好みなのか、スタッフの好みなのか、個性的な品揃えをしています。またそれらをわかりやすくポップでCDの価値を伝えています。たくさんあるCDの中からどういう商品を選び、どういうテーマで打ち出すか。タワーレコードは、ただの音楽CDを売っているという業態ではなく、「音楽の新しい価値を生み出す業態」を目指してると言えます。

3-6. 情報の整理／補足

※情報はなかなか伝播していかない　ほとんどリーチしないことを認識

どんなに素晴らしい商品やサービスでもその情報が伝わらなければ無いものと同じです。しかしながら情報はなかなか広く伝播しません。特に関係性の薄い方に対してはほとんどリーチしないのです。しかしながら信頼関係のある方への情報配信であればその確率はぐっと高くなります。例えばSiNQを運営している私が皆さんにとって役立つ情報をどんなに配信してもほとんど届きません。3000人のメンバーの内、私の記事を見たことのある人は約2割の600人程度です。そして記事をきちんと読みこんだ方は200人程度。そしてサロンにいられて直接コミュニケーションを取った方は100人程度となります。自分で作り上げたプラットフォームでもこの程度しかリーチしないのです。それは皆さんと直接お会いしたことがなかったり関係性が薄いことが原因です。ですから情報をきちんと伝播させるには信頼関係のある方にターゲットを絞ることが重要になります。

4-1. 自分プレゼンテーション

ビジネス全般にいえることですが**商品やサービスのスペックをいくらプレゼンしてもなかなか販売に直結しません**。多くの商品やサービス、そして情報が行き交う世界で差別化を図ることは困難です。スペックだけで販売ができるのであれば営業マンではなくネットで十分です。ましてや販売に携わったことのないようなエンドユーザーがこのようなビジネスに参加して結果を残すことは大変なことです。**「モノではなく自分を売れ」**という言葉聞いたことはないでしょうか。

「自分を売る」とは、取り扱う商品やサービスを押しつけるのではなく、営業やプレゼンを担当する自分の価値を示すことです。さまざまなモノであふれている時代となった今、お客さまにはたくさんの選択肢があります。そのなかで自分たちの商品やビジネスを選んでもらうには、**「この人から買いたい」「この人に任せたい」**と思ってもらうことが大切になります。

4-2. 自分プレゼンテーション

自分のプレゼンテーションをする上で**SiNQのマイページは欠かせません**。初めて会うような方に自分のプレゼンテーションをすることをイメージしてみてください。全てを話そうとすると長い時間を要してしまい、本来伝えたいことの時間がなくなってしまいます。そこで事前に自分の経歴や趣味、日々の行動などをアップしておくことで、それを見せるだけで自分のことをより深く知ってもらうことができ、投稿された内容がきっかけで話を発展させることができます。これは2項目と重なる部分がありますが**自分自身の情報をきちんと整理**しておくことで効率よく自分を知ってもらうことができます。

※敵を知る前にまず自分 「自分」については思ったことを書き綴るを参照

※同一条件の商品であれば「関係性の深い人」から購入する

※どうすれば自分に注目を集めることができるのか見せ方を考える

※SiNQメンバーズカードを上手に活用 ノベルファクトリーを表示

5-1. リアルな体験談

ビジネスをする上で取り扱う**商品の体験談を伝える**のが一番効果的です。スペックをたくさん説明するよりも実際に体験した事実を伝えることはとてもシンプルで相手に伝わりやすいものです。SiNQを通じて商品の効果的な使い方や、自分が体験した内容などを整理しておくことで、これからプレゼンしたい人に事前に興味を持ってもらえるような環境を作れます。またそれらの投稿に別のメンバーのコメントが入ることにより情報のリアリティが高まります。しかしながら過度に**「効く」「治る」**といった「医薬品」を想像させる表現は**薬機法に抵触**しますので注意しながら投稿してください。この法律も線引きがはっきりしているわけではなく自分個人の感想であれば特に問題はないのではないかという暗黙の了解があります。

- ※物で溢れる時代において物を売らず体験を売り体験してもらうことが重要
- ※消費者は自分の欲しいものに気づいていないのでそれを気づかせてあげる
- ※あなたの体験した商品を「言葉」で付加価値をつけて分かりやすく伝える

6-1. スキルアップの場

この業界には**ビジネスの基本を学びスキルを磨いている人が少ない**ように感じます。それは**コンシューマー（消費者）とセラー（販売員）が重なったセルシューマー**という大変あいまいな状態でビジネスをしているからです。消費者の知識や感覚でビジネスを展開してもうまくいかないことは誰にでも想像がつきます。**ビジネスにおいて自分のスキルを磨くことは必須**です。この業界でよくある話ですが、誰にでもできる、簡単に儲けれるといったことを言われている方がいます。これは大きな間違いです。きちんとしたスキルを身につけないとビジネスにはなりません。そもそもそんなに簡単に儲かる話がなぜあなたに伝わってくるのでしょうか。簡単に儲かるとハードルを下げてあなたを勧誘したいだけです。世の中に簡単に儲かる話などありません。きちんとビジネスとして取り組む姿勢が重要です。それではどのようにビジネスのスキルアップしていくのかを考えてみましょう。

6-2. スキルアップの場

でもきちんとしたシステムがあれば専門的な知識がなくてもある程度はビジネスができるようになります。**SiNQは皆さんのビジネスをアシストする装置**であると何度もお話ししてきました。自分で一からこのようなモデルを作ることはできません。そしてそれらを構築するための知識を長い年月をかけて習得することは困難です。しかしながら皆さんには**登録するだけで、簡単に情報配信ができ、さらには学習できるシステムを無償で使える環境が用意**されています。SiNQを通じてビジネスの基礎を学び、インターネットを活用し収益化できるノウハウを習得していただければと思っています。

6-3. スキルアップの場

書籍などを読んで自分自身で勉強することも可能かもしれませんが、通常は研修会などで一般的なビジネスのやり方を教わるはずですが、しかしながら時間が合わなかったり、一度聞いただけでは良くわからないことも多いでしょう。このような研修会で伝えている情報をSiNQで整理したり動画配信することで、いつでもスキルアップできる情報を手に入れることが可能になります。また同じ状況に置かれている方々が情報を共有したり、専門家からアドバイスを受けてたりなど、SiNQのコミュニティを活用して様々なスキルを身に着けることが可能です。

※これから参加するメンバーは様々な知識・経験を持っている

※積極的にわからないことをコメントで質問をする

※SiNQ企画部や思ったことを書き綴るの記事を繰り返し読む

※今回のようにこれらの内容をベースに研修会を自分で開催してみる

※役立つ情報は独り占めしないでどんどんシェアする

7-1. 自由な発想で企画できる

SiNQは参加される方々が自由に活用できるメディアのプラットフォームです。どのように活用するかは参加されるあなた次第です。このプラットフォームを活用して何がしたいのか何を求めているのか、それらは誰からも強制されるものではありません。**SiNQは自分自身で考え行動できる場所**です。何かしたいことがあれば自ら企画し、それを限られた環境下でどうすれば実現できるのか行動に移すことが重要です。**企画を作る人、その企画に意見する人、その企画を利用する人**。どのスタンスで参加するかはあなた次第です。企画を進めるのであればそれを実現するための人材を集めたり、技術、知恵を集約し、プロジェクトの大きさによっては資金調達も必要になるでしょう。これらの内容を運営側が一方向で情報を集めるのではなく双方向に情報を共有できるようなプラットフォームを提供していきます。

7-2. 自由な発想で企画できる

自分自身のグループを形成するために部活を立ち上げたり、機能改善のためプロジェクトチームを立ち上げて良いかもしれません。獲得したポイントやランクを使って何かできないか考えてみても良いですね。本業で取り扱う商品を販売できるようなグループもよいかと思います。または現在あるパートナーショップのスペース、その他サイト内で皆さんが広告を募集できるようなシステムを考案しても良いのです。それらの**企画を一緒に考え実現できるようにSiNQはサポート**します。自由にSiNQを活用してあなたのビジネスに生かしてみてください。

※自ら積極的に企画を考える習慣を作ることが重要

※グループで一つの企画に取り組むという体験から様々なことを学ぶ

※「#SiNQの使い方」で分類分けした説明書が完成 サイト表示

※これに関連する「主体性」については思ったことを書き綴るを参照

7-3. 自由な発想で企画できる／補足

主体性とは、「すべて私が選択している。」という概念です。給料が安いとぼやいている人がいます。その会社を選んだのは誰でしょう？恋人が冷たいと悩んでいる人がいます。その相手を選んでいるのは誰でしょう？そしてその「不満」という感情を選択しているのはだれでしょう？すべてその人自身なのです。人生において一つだけ選択できないものがあります。それは先天的なものです。どう生まれてくるか。それだけは選択することができません。しかし、それ以外はすべて自由に選択していくことができます。自分を生かすも殺すもあなたの選択にかかっています。わざわざ不満を選択するのはやめましょう。「主体的」とは、感情を自分が支配している状態です。逆に主体的の反対は「反応的」です。反応的とは、自分以外の何かが自分の感情を支配している状態を言います。反応的な人はいつまで経っても自由な人生を送ることができません。主体的な人こそが豊かで自由な人生をおくれるはず。人生の主演はあなたです。人生から反応的な言葉を排除し、主体性を持って生きましょう。

8-1. 無償ツール

SiNQは参加した方々に**無償でサービスを提供**しています。大手SNSはどこも無償でサービスを提供しているのではないかと比較されることも多いですが、例えば**グーグルは7兆円、フェイスブックは3兆円もの売上**があり、プラットフォームを無償で提供できるだけのバックボーンがあります。また**無償でサービスを受けられるのは別に広告などの収入があるビジネスモデル**だから成立します。SiNQはまだまだスタートしたばかりの小さなプロジェクトです。法人化も2月にようやくできたばかりで収益ベースにはまったく乗っていません。去年の構想段階ではこのモデルを誰もイメージできておらずどこからも資金調達できない状態でプロジェクトを始めました。それでも立ち上げ準備期間になぜSiNQを先にスタートさせたのか。それはいろいろなことがまだ未確定で商品もない中、皆さんの不安を少しでも解消できればと思ったからです。**SiNQを通じて参加している方々を視覚化し情報共有しやすい環境を提供**できるのではないかと考えたからです。そして今後はこのプラットフォームを活用し、この業界を少しでも発展させられるよう、**参加される方のスキルアップ、ブランディング**をできればと考えています。

8-2. 無償ツール

あと、誤解されている方も多いようですが、SiNQは組織で運営しているわけではありません。現在まで私一人で企画、開発、運営を行っています。広告によって大きな収益を得ているわけでもありません。ですので対応には限界があります。だからこそ参加される皆さんとこのプラットフォームをブラッシュアップしながら一緒に構築していければと思っています。インターネットの可能性は無限です。皆さんのイメージを形にすることができます。そして皆さんにはこれらの環境が無償で提供されています。それをきちんと理解した上で再度SiNQについてどのように取り入れるのかを考えていただければと思います。

8-4. 無償ツール／補足

- ※提供する機能や情報発信のタイミングなどすべてに考えられた理由がある
- ※使用するツールのスペックよりも自分の能力をどう磨くかが重要
- ※あなたの字の綺麗さはメモ帳やボールペンの質とは関係ない
- ※考え方を少しずつ開示している理由 ⇒ 自分で考え気づく習慣を作る
- ※多くの情報を提供することは植物に多くの水をやりすぎてしまうのと同じ

T、A、E、P、E、R、S、U、C、O、F

これを全て覚えて繰り返し言うことは難しい。

でも T、A であれば繰り返し言える。それは焦点をしぼったから。
一度に多くの情報を伝えようとする何と何も伝わらない。

8-5. 無償ツール／補足

T、A、E、P、E、R、S、U、C、O、Fを逆から読むと

FOCUS（集中）

REPEAT（繰り返す）

9-1. 最後に

おそらく **SiNQの本質的な理念や考え方は非常に分かりづらく、簡単にお伝えできるようなものではありません。**例えばスマホをイメージすると分かりやすいかと思います。とりあえず皆さんはスマホを持って使っています。スマホは電話や写真や動画、インターネットなどが使えてとても便利です。しかしながらそのスマホがどのように作られて、なぜ画面が表示され、画面をタッチしてアプリが動くのか、そして世界中のサイトになぜアクセスできるのか技術的なことを知っている人はほとんどいません。また多くの便利なアプリがあってもほとんどの人は知りません。でもスマホはみんな使えるのです。しかしながらもっと深く理解していれば、もっと便利にスマホを最大限活用できるはずです。スマホ一つで大きなビジネスも出来るでしょうし、アート作品を生み出したり、映画を作ることもできてしまいます。

9-2. 最後に

SiNQも同じで誰でも簡単に使えます。本質的なことを理解していなくてもメールがあれば登録できて、簡単な操作で写真を投稿して、他の参加者とコメントを通じて交流ができます。でも**本質的なことを理解していれば、スマホと同様、あらゆることに役立てることができ、自分をブランディングして簡単にコミュニティを形成でき、ビジネスの効率化を最大限図れる**というわけです。インターネットのこのようなサービスは誰でも簡単に無料で使えるためほとんどの人はまったく価値を感じていません。なぜならば当たり前のように生活に溶け込んでいるからです。

9-3. 最後に

今回自分の会社で今まで培ってきたノウハウを活用しながら、自分の追い求めた理念に基づき、このようなサービスを創り上げました。あらゆるデータのリサーチをし、テストマーケティングを行いながらシステムや情報の微調整を行っています。それらを**皆さんが全て理解する必要はありません**。しかしながら**私の考えや何をしているかを少しでも理解するとSiNQの見え方がまったく変わり、とても効果的に活用することができるようになります**。

皆さんにとってはとても難しい話でなかなか理解することは難しいと思います。化粧品の最先端技術と同じくらい何を言っているのかわからないはずです。でもその技術をよく知らなくても使ってみて肌の調子が良くなれば人に勧めたくなります。SiNQも同じです。**分からない中でも自分なりに考え、解釈して使い続ければきっと答えが見えてくるはず**です。そしてSiNQを通じて大きなものが得られれば自信を持って人に紹介できるようになるはずです。

9-4. 最後に

SiNQのコンセプトは「**同じ想いの人々をつなげ共有化させる**」ことです。SiNQを通じて、「**あらゆるものを共有化**」したいと考えています。「あらゆるものを共有化」、すなわち「**全てを一つにする**」ということです。「**一つに戻す**」といったほうが適切な表現かもしれません。今から140億年前にビッグバンが起きたことで宇宙は誕生したと言われています。核融合や核分裂を繰り返し宇宙は作り上げられ、やがて地球も誕生しました。私達も一つの細胞から分裂を繰り返し人として成長しています。つまり元々は一つだったということです。たった一つのものからこの世の中が形成されたのです。人は自分の持っている情報を自分以外の人に提供し社会が形成されますがこの共有化は本能的に行っています。例えば、旅行に行っていい景色を見たり、美味しいレストランを見つけたらついつい他の人にその体験を伝えたくなるものです。何か技術を習得したら、その技術を誰かに提供したくなります。これはなぜなのでしょう？人間、**地球、宇宙はもと**と一つだったからこそ、**その情報を共有化して一箇所に集めたいの**かもしれません。**集まる**ことが自然なことなのかもしれません。

9-5. 最後に

インターネットが急速に発達した理由も、人が本能的に情報を共有化したいという本能から情報の共有化を短期間で効率よく行える仕組みとして発展したのではないかと考えられます。また、全てがもともと一つであるという考え方であれば世界中の人たちが持っている情報や人脈、技術や商品、サービス、資本はすべて自分自身のものという考え方でもできます。つまり全ては共有化されていて誰もがそれらを自由にアクセスし活用できる環境ができれば効率のよい社会を形成することが可能になると私たちは考えます。私たちはこのSiNQのシステムを活用しながらあらゆるものを共有化させ夢に満ち溢れた世界をこの場所を実現したいと考えています。SiNQの利用において強制されることはなにもありません。利用したい方はこのツールを使ってください。必要のない方もおられると思います。少しやってみたけど飽きてしまった方もいるでしょう。今は利用しなくても来年は利用したくなるかもしれません。使い方も自由です。写真だけの投稿でもいいです。見ているだけでも結構です。たまにしか投稿できなくてもよいのです。

SiNQは常に自由です。

9-6. 最後に／補足

- ※常識はさほど常識ではありません ボルテール（フランス思想家）
- ※革新的なことが成し遂げられる時は既存の先入観を打破したタイミング
- ※ビジネスにおいて多種多様な考え方を批判することはナンセンス
- ※例えばマニアックなおたく文化のアニメ産業は2兆円を超えている
- ※Z世代が主となる時代ではゆるやかな関係性からビジネスが発展する
- ※多く的人是は物やお金が欲しいわけではなく体験を求めている
- ※これからの新しい時代にあったビジネススタイルを考える

忘れられないようにコンタクトを取る

良いお客様を選ぶ = **好きな人**と仕事をする

売り込みではなく、**有益な情報を発信**する

個を出す = **自分の得意なこと**を発信する

お客様を巻き込んで**一緒に体験して楽しむ**

9-7. 最後に／補足

最後に成功者の行動を示した用語でめたいと思います。

ち

か く

ど う

こ う

知 覚 動 考

仏教用語で「知覚動考」という言葉があります。**成功する人はみな左から右の順に進む**という意味があります。情報を「知」ったら、ただしく「覚」って、「動」いてから、「考」えよということで、考えてから動いていては成功はないという教えです。

9-8. 最後に／補足

これを別の読み方をすると

と も

か く

う ご

こ う

知 覚 動 考

とにかく行動することが重要だということです。

あまり難しく考えずまずはSiNQで情報配信しながら日々色々な考え方を吸収して自分のプラスになるように一緒に成長していきましょう。

9-9. 最後に／補足

私が皆さんにお伝えしたいことはまだまだたくさんあります。

それらを全てこのようなセミナーで伝えることは時間的に難しく、そして皆さんの集中力も切れてしまうことでしょう。

そこでSiNQが重要になってくるわけです。SiNQをうまく活用し、情報を整理しながら、みなさんと一緒に効果的に伝達できるような環境を作っていきたいと思っています。今後もお伝えしたい情報を分かりやすく配信していきますので、今まで以上に是非SiNQをご活用ください。

またSiNQでお会いしましょう。

Sino

W E B S Y S T E M

promotion consulting

marketing management

