

私たちの道

MCWAYを感じる

自社をよく知ること、
自分をよく知ること

1. 自社をよく知ること、自分をよく知ること

- ・ 海外では日本以上に「みらいコンサルティングのこと」、「自分のこと」を聞かれる
 - ・ 分かってくれているという前提がなくなっているため
 - 「なぜお客さまは貴社のサービスを選ぶのですか?」「どんなメンバーがいるのですか?」
 - ・ 一般的な回答、当たり障りのない答えでは全く先に進まかった
 - 「品質が良いんです」→「MC 品質がどう貴社のメリットになるか」
 - より具体的に、感情をこめて話すことが必要

2. 海外販路開拓支援

- ・ 自社の製品をタイで販売したい企業
 - ・ タイのこと(タイマーケットの特徴、タイ人の慣習等)を調べて準備してくる企業が多い
 - ・ 一方で、面談・商談で聞かれるのは、「自社のこと」「自社製品のこと」。圧倒的に説明不足になることも多い。
 - 相手が知りたいのは、「貴社(製品)のこと」であり「あなた自身のこと」
 - 売れるかどうか、どうやって売ったらいいか、は相手が考えてくれる

3. 自社・自分を理解してもらうことで、周りを上手に取り込める

- ・ 自分のできること、できないこと、を理解し、周りにも理解してもらう
 - ・ 自分/MC の得意なことを具体的に伝えられる。
 - ・ 関係者それぞれに居場所、立ち位置を与えられる
 - ・ 役割、責任、収益の分担が明確、共創体制が構築できる