

© クラウドは沐し神様
 なんかにやなく、ブランド創り

情熱の学校でゼンシ

についていつも答えて
 出会う時に惑える子
 羊なんです。それを
 前是として、独立開業
 イーであるあなた
 は彼らとどのように
 に奪けたいのか？

独自の独自の顧客ブランド創り

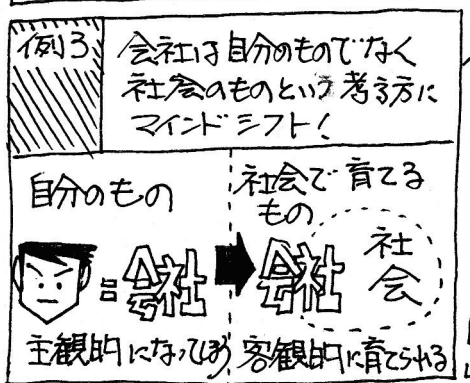
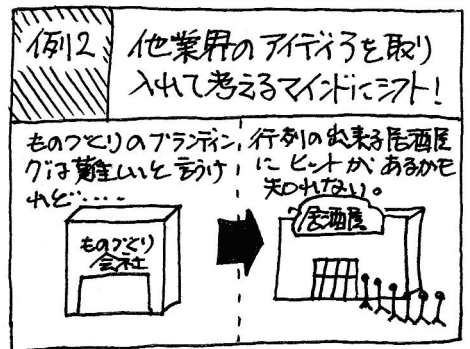
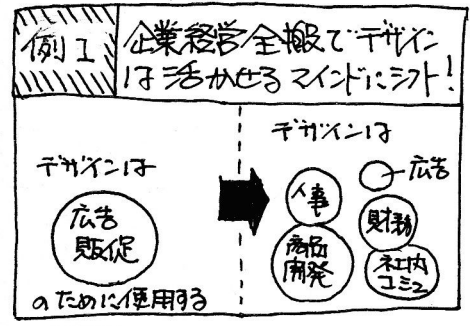
クラウド企業を引(張)り等々ための3つの技

そのために必要なと
 工が考える技を
 紹介したいと思ひます。



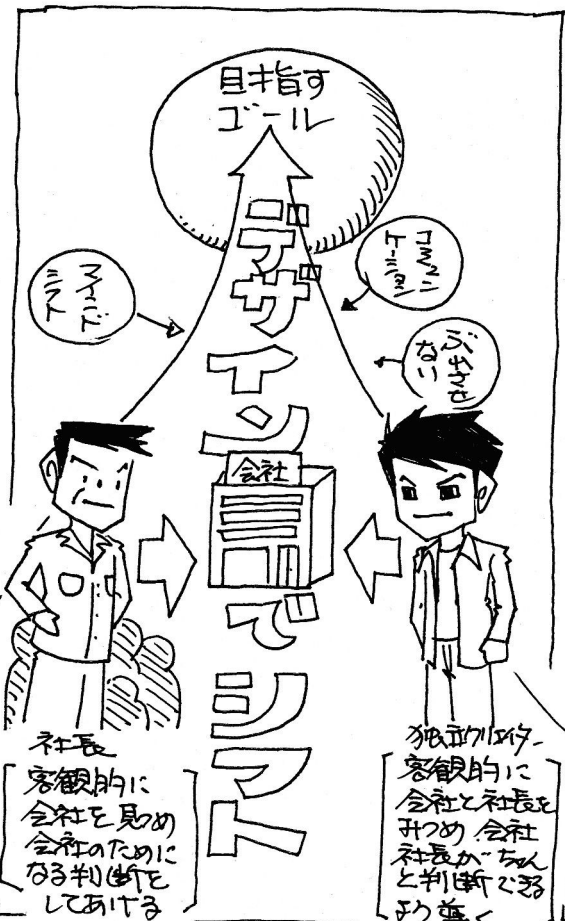
1. マインドシフト提案

クラウドに必要必要な提案は、
 今まで見た事もない世界にはあり
 ません。逆に言うならば、あなた
 がクラウドにすべき提案は
 いつも誰かがどこかで成功
 させた提案の掛け合せだた
 り、差し替えたらいいのです。
 その答を合意するための技こそ
 『マインドシフト(視点を変える)』
 事です。例えは、



2. コミュニケーション

あなたと社長と会社が描く
 「目指すゴール + 10道の途中での
 お互いの行き違いがあるはず
 大丈夫です。」「これは伝えているぞ、
 「これは分かっていないぞ」と
 決めつけるのではなく、何をも
 ない事でも言葉にしてコミに
 コミュニケーションする事にして
 下さい。タイムラインをはずす。
 「今、言いたい方が悪いがね」と
 言うだけでも思ったらメールや
 電話で伝えて伝えて下さい。



3. ぶれさせない軸

ブランド創りの方向性が決
 めても、その作業過程で社長
 は簡単に迷いの暗に
 陥りてしまひます。「本当にこれで
 いいのか?」「いつになったら結果
 が出るんだ?」と社長は
 に対しコミュニケーションを
 取らなくてはならない。簡単に
 ぶれさせない為には、しっかりと
 したブランドコンセプトを社長
 (会社)の中心に貫き通す必要あり。

