

# ご縁を繋ぐ発信の継続

当たり前なことだが、どんな仕事でもクライアントから依頼がないと始まらない！  
そのために様々な発信を広告宣伝として行うのだが、依頼や受注確率は昔から1000  
に3つの世界(0.3%)と言われる。少しは上がっているかもわからないが、今もあまり  
変わらないのではないだろうか！

告知、発信の方法は名刺交換やチラシ、パンフレットのお渡し・送付、紙面広告等の  
アナログベースから、ホームページ、メルマガ、ブログ、YouTube、Facebook、Line、  
インスタグラム等、多岐にわたり、当たれば？何千、何万、と拡がっていき、自分(企業)  
に実として返ってくる！一見派手にも見える！人・物・金のかけ方、作り方にもよるが、  
大当たりするのはほんの一部の個人、企業であって、誰もがそうはならないものです。

ここでその在り方について、とやかく物申すだけの専門的知識はありませんが、限  
られた環境、資源の中で宣伝、告知等の発信について一小企業として私共のやり方を  
記してみたい。

仕事柄沢山の個人や企業からメルマガ、ブログ、YouTube、Facebook、Line等を  
受け取っている、内容にもよるが関心のあるものは見るが関心  
のないものは見ない。誰しも当たり前なことだが、関心をもって  
見てくれる人は率は高くないが一定の割合で存在する。良い  
ね！の数や返信メールで確認できる。発信で大事なことは一定  
の間隔で発信し続けることが一番だと思う。



我が社のことで恐縮だがお役立ち情報やワンポイントアドバイス、季節の花や鳥を  
撮影しアルバムにしたものを入れたメルマガを2週間に1回、約4.600通発信！更に  
これまで仕事をいただいた会社やご担当の方に、お役立ち情報や仕事に向けたアドバ  
イス、花の写真アルバムを月1回、約200通発信！ 個人的にはブログで「散歩中の草  
花」と題して、花の写真を毎日5点アップし、延べ視聴回数16万回を超えている。お金  
はかけていないが時間はそれなりにかかっている。

そのことによって知り合ったお客様や個人の方との「ご縁」が繋がれ、忘れられず  
に良好なコミュニケーションが継続できている。それが時には仕事に結びつき、お陰  
様で今日に至っている。事実3年ぶり、5年ぶり、10年ぶりに仕事の依頼が来ること  
がある。ボクシングでボディに細かくジャブを打ち続けて  
いけば効いてくる！という感覚である。

途切れてしまえば、それまでとなる。

何事もそうだが「継続は力なり」やると決めたことは、  
きちっと続けていくことが大事だと考え、今日もこの  
文章を書いている。

