

これから仕事をしたいと考えている方へ

テーブルコーデイネーターに必要なこと

もうテーブルコーデイネーターの時代は終わったという方々に多く会います。本当にそうでしょうか？私はテーブルコーデイネーターの仕事は非常に多岐に渡りビジネスはまだ広がると考えています。

ハウスメーカーでインテリアコーデイネーターをしている時に、研修でテーブルコーデイネーターに出会いましたが、その時にインテリアの仕事よりも幅が広いことに驚かされました。その後私は丸山洋子先生に師事しましたが、その世界観の広さに本当に目からうろこが何枚も落ちたものです。この世界観と多くの人に感動をあたえるテーブルコーデイネーターには出来ることはまだまだ沢山ありますし、もちろんビジネスとしても成立します。

得意分野の見極め

これから仕事として考えていらっしゃる方々は、個人に対して行うスクールやサロン、または法人に対して行う研修・セミナー、コンサルティング、ディスプレイ、イベント企画などで自分の経験を活かせる分野を見極め、オリジナリティーを出すことに努力して下さい。それが他社との差別化と競争力になります。自身のビジネスモデルをしっかりと見つけ特徴を打ち出し、ブラッシュアップも続けること、そして時代の変化に注目し臨機応変に対応できてこそビジネスチャンスへつながるのです。

*株式会社ライフクリエイティブ代表取締役 土田あやか

宣伝に必要なこと

さて、仕事として始める事が出来るような分野が見つかったとし、次に何が大切でしょうか？それは「このような仕事を始めます。」という告知宣伝です。予算があれば新聞・雑誌に広告や記事を掲載したり、配布する印刷物をつくり、多くの人にチラシやDMとして送る事が出来ます。しかしあまり予算がないのが現実です。その場合は確実に顧客になってくれる企業や人を見分け、ピンポイントにアタックしていかなければならないのです。必要なのは、顧客を見分けるための観察力、ヒヤリング力、根気、提案力、そして人脈などです。だれしもすぐに顧客が集り仕事が入ってくる訳ではありません。日頃からネットワークを広げる努力をして下さい。

また忘れてはいけないのがホームページ(HP)の存在です。ビジュアルで直接的に感性も含め訴えることが出来るHPは初期投資が少しかかりますが、特に企業とのビジネスを成功させるためには必要不可欠です。

対企業営業には

自分達の特徴や、やりたいことだけを伝える営業をする方が多いですが、それは間違いです。そうではなく企業に顧客のメリット、今しなければならぬとい

う動機付けや緊急性をまず提示する必要があります。一方的な売り込みをし、そのパワーで相手先が一度は乗ってくれたとしても、リピートへは繋がりません。リピートが来なければ仕事として成功したとは言えません。成功したと思っているのは、自分達だけであり、大切な顧客満足度は高くなかったということです。忘れてはならないのは、仕事とは自己満足ではなく、常に顧客最優先であるという意識です。顧客が本当に求めるものを理解し、売り、結果、顧客の満足度を上げる仕事をしなければ顧客を開拓し確保し続けることは出来ません。

企画・提案能力、プレゼンテーション能力を高める

このあたりが非常に弱い方が多いと思います。しかし企業を相手にする場合は企画提案と、プレゼンテーションが出来なくては、まず相手にされません。これらの企画書やプレゼンテーションに関しては、テクニックの問題になるので、やはりスクールなどで学ぶ事をお勧めします。

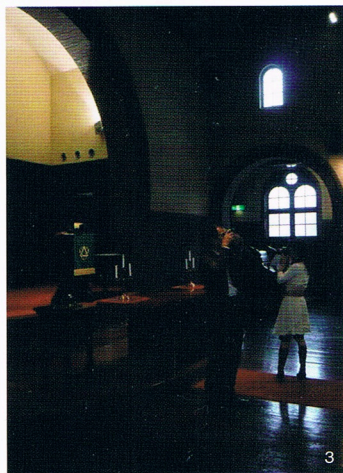
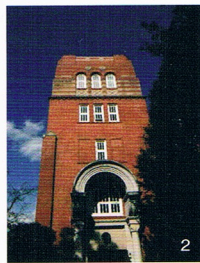
人的ネットワークを広げる

名刺はやみくもに交換しあってもネットワークは出来ません。相手を見極め、交換し、人脈を増やす努力をして下さい。次に、ビジネスに必要なことは信頼できる人間関係を築く事です。自分が前に出ることばかりを主張すれば、人は離れ信頼関係は育ちません。それぞれの専門分野を尊重し互いに高め合い、常に対等な関係であれば、結果メリットや利益が生み出されます。相手に求めるばかりでなく、自身も求められる人物にならなければなりません。

ネットワーク活用例

ネットワークの活用方法は沢山考えられますが、例えば誰かと一緒にイベントを企画するとします。集客や仕事量は半分になり、かつ今までに接することがなかった方々に告知ができ、宣伝先が広がります。新規客を集客出来ると共に、いつもと違うイベントは自身が管理している顧客の満足度もアップさせるでしょう。ただし同じ職種の人と組むのはビジネスが被りあ

- 建築見学会
 1.クラーク記念館(京都) 重要文化財
 1893年 Richard・Seel設計/ネオ・ゴシック様式
 2.啓明館(京都) 国登録有形文化財
 1920年 William・Merrell・Vories 設計
 3.日本基督教団 大阪教会(大阪)登録有形文化財
 1922年 William・Merrell・Vories設計/ロマネスク様式



うのでデメリットになりかねません。違う専門職の方と組む方がお互いにメリットになり、よい関係を維持できます。私自身、同じスクール出身で専門の違う人と企画してきました。食文化環境デザイン研究会代表の田中ナオミ氏は、そのイベントパートナーの一人です。彼女は国立民族学博物館に勤務し日本文化・食文化研究、学芸員として特別展覧会巡回展事業にも携わるといふ経歴をもち、現在、歳時記から見る日本

食文化をテーマに活動されています。

私達のイベントは『京都の歳時記〜野菜文化のおくり物〜』とし、歳時記にまつわる食をテーマに行っています。第一回は大阪ニューオータキホテルで祇園祭を、第二回は京の町屋で孟蘭盆会をテーマに開催いたしました。景気の悪い時期にも関わらず多くのお客様にお集まりいただき、好評でしたので、現在第三回も企画中です。他にもスクールでのフレーザー・コンサートなど専門家と組むことにより、1人では出来ないことが実現可能となりました。

景気が低迷している中では、企業はなかなかお金を出しません。仕事をとるには自分自身が多く

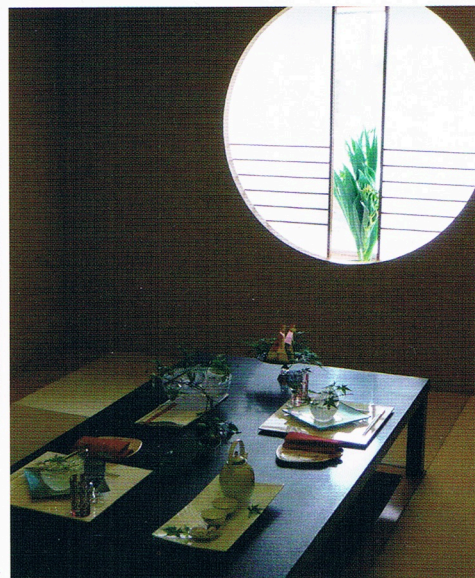
の切り口を提示出来る力を持たなければなりません。良いネットワークはそれを支えてくれるでしょう。



土田あやか
 Life Designing Producer
 株式会社 ライフ クリエイト 響 代表取締役
 帝塚山学院大学・美学美術史学科卒業
 兵庫県立近代美術館、大阪市立東洋陶磁美術館勤務
 近代建築と内装デザインとの調和の美しさ、東洋陶磁器の奥の深さを学ぶ。その後、住友林業にてインテリアコーディネーターとして10年間勤務全国一位の売上実績を持つ。2008年3月株式会社ライフクリエイティブを設立、ライフ デザイニング プロデューサーとして活動中。
 インテリアコーディネーター / カラーコーディネーター / 食空間プロデューサー / パーティープランナー / プロトコール&マナーアドバイザー
 www.lc-hibiki.com



第1回京の歳時記〜祇園祭〜講師田中ナオミ氏 セミナー風景



第1回京の歳時記〜祇園祭〜