



GORIPPA STUDIO

# あなたが今後1～3年のスパンでとる”さくせん”はどれ

<h2>1・ガンガンかせごうぜ</h2>	<p>とにかく収入を増やすことが最優先。判断基準が明快で結果が出るのは最速。ただし要求金額に応じた能力や準備が、最初に直接問われるので覚悟するように。プライベートや充実感などの気持ちは後回しにせざるを得ない。方針がハッキリしているので、あなたを頼りにする人も出るし鼻白む人も出る。強い心が必要。</p>	<h2>2・ぜんぶがんばる</h2>	<p>仕事もプライベートも充実させることを狙う。もっとも真っ当なポリシーだが、それだけに「やるべきこと」「捨てなければならないこと」どちらも膨大に。優先順位のつけ方にセンスも問われる。時間や労力を補うために金銭的余裕も必要。結果が出るのも遅くなりがちで忍耐も要求される。極めて難しい荆の道。</p>
<h2>3・いろいろよもうぜ</h2>	<p>ビジネスの基本「絞る」をあえて捨て、広くチャンスを狙っていくスタンス。一時の充実感や、好奇心は満たされるかもしれない。ただし「専門家に勝てない」「全体的にチープでお手軽な印象になる」「うまくいったとしても多忙が原因でここぞのチャンスを逃すことも少なくない」などのリスクを忘れてはならない。</p>	<h2>4・せんたくせつやく</h2>	<p>様々な表現ができなくはないし、やりたい気持ちもあるのだが『ブランディングのために』あえてやらないことを設ける。目先のチャンスを逃すリスクが大きいので中長期的視野を持つことと、それを成り立たさせるパワーや準備が必要。周囲からのダメ出し、誘惑にも耐える信念が問われる。うまくいけば専門家。</p>
<h2>5・よみ/こえ たよるな</h2>	<p>読みや声で「真っ向勝負」を挑むのではなく、例えば「スタジオの近所に住んでる」「歌える」など、別の要因をプッシュしていくブランディング。もし買い手のニーズに合致すればかなり強い突破力に。ただし猫騙しの奇襲であるので「現場を掴み続ける」「現場を広げる」には工夫と絶えざる努力が必要。周到な準備無くして成立しないだろう。</p>	<h2>6・じぶんだいに</h2>	<p>収入、戦術戦略、流行、ニーズ、に振り回されすぎないようにし、「自分のやりたいこと」や「充実感」を最優先する。当然、うまく売れない現実や「自己満足などと批判された時」に直面するので、強い覚悟が必要。一方で「売れなくても納得しやすい」のかもしれない。そうしたその余裕があなたを次のステージへ連れて行ってくれる「かも」しれない。</p>
		<h2>7・そのたの さくせん</h2>	<p>オリジナルのさくせん。当たればオンリーワン。最強です。それだけに簡単ではありません。”数年間もちづづけられるさくせんかどうかを、何度も何度も考えましょう。</p>

<h3>あなたのさくせん方針</h3>	<p>核として前面に押し出すさくせんは？</p>	<p>サブさくせんは？</p>	<p>奥の手のために、水面下で進められるさくせんは？</p>
<h3>買い手には「あなたがどのさくせんをとってる」と思われたい？</h3>	<p>メインさくせん ←あなたのさくせんを喜んでくれたり、共感してくれたり、する人はいそう？</p>		