

## 2016年メルマガ読者様限定お年玉企画

あけましておめでとうございます！ 昨年はブログやメルマガで大変お世話になりました。今年も皆様のお役に立てる情報をどんどん配信していく予定です。小さな店のリピート集客術。本年もどうぞよろしくお願いたします。

さて、毎年行っているメルマガ読者様限定お年玉企画についてですが、今年のカスタマイズや名刺作成などの有料商品をプレゼントにするのを中止にしました。

長く続けていたことなので、迷いましたが、今年はビジネスの考え方、集客ノウハウなど、これまでに作った資料を無料でプレゼントさせていただきます。

なぜビジネスノウハウを無料提供するのか？

もちろん実行してほしいという気持ちはあるのですが、イメージの具体化、思考の整理に役立ててほしいからです。

集客ノウハウは「点」でしかありません。そしてビジネスは「点」ではなく「サイクル」です。

何をどのように繰り返せば、自分が理想とするビジネスになるのか？そんなことをイメージしながら資料を眺めていただくだけで結構です。

今回お渡しする資料は要点だけをまとめたもので、解説などはほとんど加えていません。くれぐれも一から全部をやろうとしないように。笑

資料の読み方活用方法について、簡単に説明します。

## PDF『PDCA』について

ビジネスは点ではなくサイクルです。どんなサイクルを作るかは、人によって異なりますが、まず絶対に決めなければいけないことは、理想を明確にすることです。どんな人物になりたいのか？どんな会社やお店にしたいのか？そのために誰を対象としてどんな価値を提供するのか？自分の未来を具体的に決めるところから初めてください。資料の左上の部分からがスタートとなります。

そして、ビジネスは様々な分析が必要になります。自己分析、商品分析、顧客分析、商圈分析、いろんな分析があります。分析は事実を元に行うのが原則です。例えば、チラシの効果を高めるのであれば、少なくとも 5000 部 10000 部の配布実績が必要になるということです。自己分析も重要で、自分のタイプや自分の欲求に素直に向き合ってみることも重要です。そして、商売で一番重要なことは顧客分析です。誰が何のために自分の商品を購入してくれるのか？しっかり分析してみてください。

分析が終わったら、改善改良です。今までの方法ではダメだった。今までよりも良い方法が見つかったかもしれない。分析だけでは変化することはありませぬので、必ず何かを変えてください。難しければお客様の声を聞き改善するだけでも効果はあります。

改善したら発信に力を入れてみましょう。これが新規客を集めるための認知活動となります。何も変えずに同じことを繰り返しても結果が大きく変わることはありません。分析からいろんな気づきやヒントが見えるはずですが、発信は一点集中をお勧めします。あれもこれも同時にはできません。1つ突破口を見つけたら、そこに集中してみる。本気で SNS を活用してみるでもいいし、本気でチラシを配ってみるでもいい。分析から得意なことを見つけ、まずは本気でやってみること。思い切って変えてみるのが次のステップへとステージをあげてくれるものです。

商売は新規客を増やすことが目的ではありません。成功するためには、リピート客と口コミが必要になります。うまくいかないお店は、リピート率が極端に

悪いのですが、決して手を抜いているわけではありません。お客様が求めていることと自分が提供していることに温度差があるということではないでしょうか？リピート率を上げるためには、忘れられない工夫を行うことが基本とされているようですが、もっとシンプルに考えてみてください。必要であれば買うし、必要なければ買わないのです。お渡しした PDCA の表は一つの例です。自分に最適な PDCA サイクルを作ってみてください。

### 魅力再発見ワークシート PDF 版

こちらの資料は、昨年冊子にしてメルマガ読者様 150 名とセミナー参加者 150 名に無料配布しました。

活用方法はいろいろありますが、主にチラシやブログの反応を高めるために使うことができます。

集客の基本は「誰に」「どんな変化を」です。ターゲット客を決めるのは基本中の基本となります。よくある間違いとして、40 代女性に最上級の癒しを。というキャッチコピー。最上級の定義が曖昧で、誰に向けた発信なのかが全くわかりません。

チラシやブログを見た将来のお客様が、自分に言われていると思われなければいけないということです。

お客様はお金を払う前、買わなくてもよい理由をたくさん見つけます。不安もあるでしょう。そういったマイナス要素を取り除くことも必要です。

魅力再発見ワークシートは 10 の質問に分かれています。一つ一つしっかりと事実をまとめることで、より効果的な発信ができるようになります。

全てを埋める必要はありません。事実として記入できることだけを記入するだけで OK です。書けないところはこれから書けるようになればよいことです。

## お店の価値を引き出すアンケート

お客様の声を宣伝素材として使うことが多いと思いますが、それはほんの一部の活用方法でしかありません。

実際にお金を払ってくれるお客様はあなたの価値を理解している人です。価値を理解しているからこそ、継続的にお金を払ってくれます。

アンケートから今まで気づかなかった自分の価値を見つけることも可能となります。

来店前の悩みも必ず聞くようにしましょう。お客様は来店前にどんなことで悩んでいたのか？ここが見えると発信方法も変わります。

お客様の声が 100%の答えとは言い切れませんが、少なくとも自分で考えるよりはかなり効果的です。アンケート例を見ながら、自分のお店に合ったお客様の声の集め方を考えてみてくださいね。

## ブログスタートアップマニュアル

こちらの資料は、本当にブログ初心者向けの内容となっております。

ブログで集客するためには、読んでくれる人が絶対に必要となります。

そして、発見してくれた人が見て、わかりやすい内容にまとまっているかが非常に重要です

何屋さんかわからないブログはもったいないです。ブログでどんな人を集めて、どんな行動をとってもらいたいのか？

まずは基本的なところから初めてみてください。

## 選ばれる起業家になるためのプロフィールの書き方

ブログや WEB サイトで意外と忘れがちなのがプロフィールです。そしてプロフィールの書き方を変えただけでも仕事が入ってくることも珍しいことではありません。

プロフィールにもいろいろ書き方がありますが、この資料では、過去、現在、未来と自分のストーリーが伝わる書き方をお伝えします。

なぜ、過去現在未来なのかというと、理念やビジョンを伝えるためでもあります。ストーリーにすることで自然に伝わるのです。

周囲に応援されるためにも、そして、この人なら！と選ばれるためにも、自分の想いや目指していることを伝えてみてはいかがでしょうか？

サンプル文章をみながら、自分に当てはめてまとめてみてください。

## 感謝・感動・共感を形に変えてビジネスモデルを作る

自分の長所と短所に向きあい、誰とどのように理想に向かえばよいかを明確にします。

よく長所を伸ばしましょう！と聞くと思いますが、長所を伸ばすだけでは、ビジネスは成長しません。仮に決定的な短所があるとするなら、誰かにそれを補ってもらわなければいけないのです。

なにより、ビジネスは自分一人が頑張っても絶対に成功できません。応援し応援される横のつながりも必要だし、自分ができることはどんどん人のために役立てる、自分ができないことは他人に頼る。

こういった助け合いの仕組みができて、大きな目標が達成できるのです。

## 年間計画

計画と聞くと難しく考える人が多いのですが、計画は絶対に必要です。

必要な計画とは、この先どうなるかわからない長期計画ではなく、今に集中できる短期計画です。

計画を立てず、頭の中で描いているだけでは、行動に落とし込むことはできません。

きっと、今考えていることも数ヶ月もしないうちに忘れてしまうでしょう。

決めたことを実行するためには、書き出しが不可欠です。

簡単で構いません。いつまでに何をやるのか？一年間の計画を作ってみてください。

## まとめ

売上を上げるためには、リピート客を増やさなければいけません。どんなに新規集客を頑張ってもリピート率が悪ければ、商売は安定も成長もしないのです。一部リピート客が必要のない商売もあると思いますが、基本的には今のお客様にもう一度来店していただくことに集中すべきです。

そのためには、お客様一人一人のことを知り尽くさなければいけません。なぜ来店したの？なぜ購入したのか？購入してどうなりたいのか？よい評価が得られなかったのであればそれはどうしてか？今まで以上にお客様に向き合い、リピート集客とは何かを考えてみてください。そして、今年もまた一步成長できる自分になれるように、失敗を恐れずチャレンジしてください。

なぜ今回、自分が使っている資料をプレゼントすることにしたのかというと、ただ喜んでいただくだけが目的ではありません。

もっとシンプルで効果的な手順がまとまったからです。

考え方は今まで通りかわらず「リピート集客」が基本にあるのですが、苦手なところで立ち止まらない方法。今までの数倍の速さで効果を出す方法などを組み合わせたアドバイスに切り替えます。今までのノウハウを一度整理し、進化したリピート集客術をお伝えしていきたいと思っています。

今年も一年、どうぞよろしくお願ひ致します。

城岡崇宏