

商品が自然に売れていく「流れ」をつくり管理する はやぶさ2・567号 2022年09月16日(金)

◆お知らせ

小規模事業者持続化補助金の応募締め切りが迫っています！

「販路開拓」という建付けであれば非常に幅広い経費が対象となり、最大 200 万円(補助率 3/4)を受給できます。

第9回:2022年9月20日まで

第10回:2022年12月上旬

第11回:2023年2月下旬

お考えの社長様はお急ぎください。

お問い合わせ・質問 heart\_gaia\_gi@hosbiz.net

Captain 平本 靖夫

%company%

%free1%

%free2%

%name\_sama%

■売上を計算づくで上げる「ダム式営業」の具体策

◇第1回 中小企業が一番大切にすべき「ダム式営業」

◇第2回 商品が自然に売れていく「流れ」をつくり管理する

◆第3回 営業のスタートは集客から

◇第4回 売ってほしいと言われる構造を創る

◇第5回 売らないと売れない！お客様を決意させる方法

---

第3回 営業のスタートは集客から

目次

・「集客」より「リードの獲得」

・「リード」の獲得法

・一番いいのは名刺交換

・ネットならではの手法とは

■「集客」より「リードの獲得」

飲食店や小売店、ネット通販を経営している場合は「集客」が非常に重要です。

お客をお店に集めて商品を買っていただくなくてはならないのですから。

そのためお店のホームページや EC(ネット上のお店)が人目に触れるよう SEO(検索エンジン最適化)や MEO(Google マップ最適化)対策をしたり看板やノボリ、外観を工夫したり「集客」のための努力をします。

それでは住宅販売の会社や生命保険の代理店が、上記の対策だけをやっていて十分な売り上げが上がるのでしょうか？

もちろん住宅や保険でも「今すぐ客」はいますので上記対策(特にネットで)は重要です。でも前回までにお話ししたように、売りにくい商品では圧倒的に「そのうち客」の方が多いのですから、上記対策が最優先ではありません。

重要なのは「囲い込み・育成」という概念です。出会った人を全て「見込み客予備軍・紹介者予備軍」=「リード」として登録し

定期的にアプローチすることによって存在やさらには商品を忘れられないように「囲い込んで」おき、顧客段階に応じて情報を提供して「育成」し、クロージングまで持っていく

さらに重ね買いや追加買い、買い替えのスパイラルに入ってもらい最終的には紹介・口コミまで持っていく仕組みを持つておくことを前提に

「今すぐ客」よりも数が多い「そのうち客(リード)」を集めることに意識を切り替えましょう。(正確には、集めて買ってくれる人にはすぐに売り、買って下さらない客は育成する。)

この考え方は、飲食・小売店などでも宴会・イベント需要や接待・贈答需要の獲得、定例会や頒布会につなげるなどで使えますし、

何より紹介営業が重要な業界では必須です。中でも「失注者」への紹介依頼は書けた手間暇を回収する意味もありますがかなり効果がありますので仕組化することをお勧めします。

## ■「リード」の獲得法

それでは集客(リードの獲得)方法にはどういったものがあるのでしょうか？と、具体策に入る前に考え方をまず説明しておきます。

まず最初に言いたいのが、「理想のお客様は塊(かたまり)でいる」ということです。

例えば学習塾においては、PTA や保護者会といったリアルな会や Facebook の教育をテーマとしたグループなどネットのコミュニティに集まっていますしこのことは他の業種でも言えます。

その塊を探してアプローチすることが重要で、  
Facebook・インスタグラム広告などターゲティング広告などが効果的です。

ちなみにターゲティング広告は、お客様(属性)にターゲティングするものだけでなく  
配信サイトや曜日・時間帯にターゲティングするものもあります。

次に言いたいのは、  
お客様(リード)の流入経路(トラフィック)を考えて集客法を設計するということです。

トラフィックには、

- 1) ネット広告やJV(ジョイントベンチャー=紹介のし合いっこ)、AP(アフィリエイト)、  
専門誌広告のように流入をある程度コントロールできるもの
- 2) SNSやブログ、オウンドメディア(自社媒体)への投稿、雑誌や本への寄稿・執筆のように  
流入をコントロールできないもの
- 3) ハウスリストヘメルマガやLINE公式、ニュースレター、DMを配信する場合のように  
完全にコントロールできるが配信先0件からはできないもの

の3つがあり、それぞれ手間やコストが違います(それこそ無料のものもあります)ので  
各々の特性などを考えて(ファネルのスタートとして)集客に使いましょう。

#### ■一番いいのは名刺交換

セールスをしていくうえで、売れる確率(見込み度)を測定するうえで重要なのが  
「ニーズの実感度」と「(あなたまたは商品への)親密度・理解度」の2軸で考えることですが  
親密度・理解度の高いリードの集め方は「名刺交換」になります。

ご自身でお考えになっても  
誰か分からない人 < サイトやDMで読んだ人 < 実際に会って話をした人  
になると思います。

そういう意味で名刺交換でリードを集めることは有効で  
リアルで会うには時間もコストもかかりますから、それを加味してもペイできる場合は  
積極的に名刺交換をして、リードを集めるべきです。

名刺を集める方法として、一番いいのは講師として「登壇」することです。  
セミナーなどで登壇すれば、専門家としての権威や地位が保証され効果が高いので  
招へいされなくても自社開催でも良いのでやることをお勧めします。

またセミナーや勉強会などでは同じニーズを持っている人が集まっていますので自分が講師ではなくても積極的に参加、開催して、名刺交換することもおすすめです。

その垂流で、イベントや展示会に出展(出店)することも十分に採算を考慮したうえで合うようであれば検討してみるといいでしょう。

次にお薦めなのが、同業者の会や商工会、経済団体、その他の同じテーマのもとに集まった経営者の交流会です。

最近では様々な異業種交流会などが起ち上げられ活発に活動していますので手間や時間のコストと成果を計算しながら、いろいろな会に参加してみることも有効です。

#### ■ネットならではの方法とは

最後に集客で効率を考えた場合に避けては通れない、ネット集客について述べてみます。

ネット広告がお薦めな理由は、Data が取れるため収集、管理、分析がしやすく仮説検証(実証)を短期間で定量的に行える、つまり PDCA をくるくる回すことができるということが第一です。

答えは、自分の頭の中にはありません。お客様の頭の中は覗けません。

答えは、市場(マーケット)にあるのです。結果として出てくるのです。

どれだけ PDCA を回すかが、ライバルに先んじて結果を出すためには重要でありそのためネットは Data を大量に正確に素早く取得することができるので有利であるということが出来ます。

なので積極的にネットを使う事、デジタル化を進めることが重要です。

例えば、ライバルの LP などサイトの具体的な流入経路やサイト上の工夫を分析できれば同じ媒体で広告を打ったり、サイトのつくりをマネすることができますしそれをベースに PDCA を回して上回ることが可能です

※おすすめツール Keywordmap、Similar Web、ahrefs、SEMrush など

また前述の SEO、MEO や LPO(ランディングページ最適化)、EFO(エントリーフォーム最適化)ツールを使うことによってもサイトでの成果を上げるための PDCA を回すスピードを上げることができます。

※おすすめ SEO ツール Google アナリティクス、Google Search Console、GRC、Gyro-n SEO など

※おすすめ MEO ツール Google 広告、MEO チェキ、Promost、I Search From など

※おすすめ LPO ツール DLPO、Gyro-n LPO、LPO エビス、CVX など

※おすすめ RFO ツール KARTE、EFO CUBE、Form Assist など

いかがでしたでしょうか？

次回は、

第4回 売ってほしいと言われる構造を創る

をお届けいたします。

どうぞ、お楽しみに！

著 者：(株)I&C・HosBiz センター

編集長：岩下 一智 MRC

本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。

kazu\_zohan@hosbiz.net

理念に基づいた経営について知りたい方は

下記の書籍が参考になると思います。

「アフターコロナの時代の生き方\* 理念経営実戦のすすめ」

平本靖夫 著 HosBiz ミロク出版舎

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/sp1u35saqy2>

~~~~~  
経営者の悩み・お困りごとを、全て解決！

期間限定！ Zoom 無料経営相談：「経営・かかりつけ医」問合せコーナー！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-stm5jwovh8f>  
~~~~~

バックナンバーは下記の URL を確認してください。

■ #566 号……22・09・10(土)……バックナンバー……

[https://rinenkeieishi.net/mail\\_magazine/hayabusa.php](https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php)

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を持続いたしますので、重ねてご支援ご鞭撻を  
よろしく申し上げます。



\*配信解除URL:配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

%cancelurl%