

『見込み客の収集法』

ここに述べる集客法のマニュアルは、ネット上のあらゆるビジネスの集客に利用することが出来ます。

それはダイレクトレスポンス・マーケティングの手法で獲得していく方法です。

自分の知り合いといった限られた人を対象にするのではなく、その枠をはずして、全ての人を対象にして集客していく方法です。

最初にすることは、ビジネスの告知です。もっとも効果のある宣伝の仕方をお伝えします。

注意！あなたの広告文の作り方、間違っていないか？

儲かる**広告**・儲からない**広告**、その違いとはなにかわかりますか？

世の中、様々なビジネスが出回ってますが、実際本当に**集客**できるの？って思ったことありませんか？

外車、豪邸、クルーザー、作り笑顔のパーティーの写真… 一ヶ月で1,000万円取れました！縁故募集開始！トップポジション！紹介者なしでも収入になる！そんなバカな…

実は、これらのことばを使っているところはほとんど儲かってないのです。

なんで？なかには本当に良い商品もあるよ！って言う人もいますが、良い商品だから必ずしも売れるとはかぎりません。

実は商品・サービスの質はお客に支持される必要条件ではありますが、十分条件ではありません。この間違いに気付かない限り、いくら**宣伝**しても無駄です。

なぜなら、ビジネス参加者のほとんどが「商品」目的ではないから。(笑)

商品なんてどうでもいいなんて言ってるんじゃないんです。商品が良いことは最低限の条件！

あたりまえのことなのです。

お客様の考えているニーズに応えられないと商売はなりたたない、ということなのです。

お客様が欲しくないサービスを提供するから、断られるつらさを味わうことになるのですよ。

お客様の視点になって考えることが最重要で「そんなの分かってるよ！」って言う人ほどできてないようです。(^^;;

ダメダメ会社ほど「うちの商品はすごいから必ず売れる！口コミで広がる！自然にお客さんがついてくる！今売れなくてもいつか認められて売れる！」なんて神がかり的なことを信じてます。私としてはがんばってくださいね！としか言いようがありません。

でも、よく、ビジネスって難しいだとか、努力しないと収入にならないと言いますが、そんなことはありません。ネット上のビジネスで収入を得ることは、とても簡単なのです。

ただし、**集客**のシステムが分かっている人にとっては、ですよ。

集客のシステムなんてあるのか？とあなたは思うかもしれませんが、でも本当に存在するのは、このシステムが分かっている人はビジネスが楽しいって言います。

ホント快感ですよ。だって〇〇に〇〇の**広告**を出したら、大体何人ぐらいの結果が期待できるって予測がつかますからね。こりや快感！、ホント楽しい。

世の中には未だに本物のビジネスにめぐり合えないかわいそうな人がたくさんいます。データによればビジネスに携わっている人の実に 60%が紹介者を出せずに困っているのです。こんなに『見込み客』がたくさんいるのに、「なんで失敗するの？」って思いますね。

なにも難しく考えることはないです。こんなにたくさん見込み客がいるのですから、この見込み客の『感情』をただ味方につけるだけ。ABC だのバイナリーだのユニレベルだの、そんな知識はいらないのですよ。

お客さんは『理屈』ではモノを買わない。『感情』でモノを買う。

ビジネスも同じです。この商品すごいんだよ！オンリーワンだよ！この会社、本土アメリカで大成功したから将来大丈夫だよ！〇〇のラインだよ！史上初のボーナスプランだよ！などと言い張る…。そんなお客さんにとってはいい迷惑。セールスマンの自己満足なのですよ、これは。

でも多くの人がこの間違いに気付いていません。そもそも皆さんの目的ってなんですか？

そう！『売り上げを増やすこと！』でしょ？

そんなの分かっている！って言うかもしれません。が、このために活動している**宣伝文**をほとんどみたことがありません。

■一番多い間違いの広告

自慢**広告**(売れない**広告**)＝商品名＋商品説明(サービス・機能説明)＋ボーナスプラン説明＋価格＋資料請求フォームですね。

もっと効率の良い**広告**があります。

そんな方法あるのか！？あるんです！

これをマスターすればホントに楽。

あなたは断られるつらさから逃げられるし、見込み客をたくさん見つけることができる。しかもできる限り安く。無料で集める事だってできるのです。

お客さんを獲得するシステム(設計図)を持っていなければ、お金を使おうがなにしようが無駄です。

でもお客さんを獲得するシステムが分かるとホントに楽しい。

では、どうやって**集客**するのか？

あなたがお客さんを増やすには3つのステップが必要です。

1. あなたの商品が欲しいと思っている人をみつけること
2. あなたの商品を欲しいと思っている人にあなたの商品を必要だと思ってもらうこと
3. 顧客をあなた(商品)のファンにすること

特に注意していただきたいのが、この3つをごっちゃまぜにしている広告が多すぎるという点です。

商品を買ってもらうにはどうすればよいのか？見込み客を見つけなければ話にならない！！

そうなんですよ。『見込み客』を見つけること。これは最も重要な項目です。

そう、集客の秘訣は『見込み客の獲得』にあります。先ほども言いましたが、極めて重要なのでもう一度言います。

『見込み客の獲得なんて、やる気にさえなればいくらでも集められます！』

しかもほとんどが無料でできます。無料で集めることが出来ない人にいくら広告費を使ってみたって無駄。

見込み客を獲得する仕組み、システムの根本が分かってなかったら、お金をただドブに捨てるようなものなのです。

では、実際に見込み客を見つけるには➡**広告・宣伝**(DM・独占広告など)
見込み客を顧客にするには➡**資料送付・電話対応**などになってきます。

それでは、ビジネスでの見込み客獲得とは一体どんなことをするのか？

まずは見込み客の収集です。

インターネット上のビジネスでは『見込み客獲得』=『資料請求者』ということになります。

ビジネス・商材によって異なりますが、一日に50件の資料請求者を集めることだって十分に可能です。

・ あなたはこれができるば、本当にビジネスが楽しくなります！

- ・ あなたは夜も安心して眠れます！
- ・ あなたは**集客**できないつらさに頭を痛めることもありません！
- ・ あなたは嫌がるお客に頭を下げる必要もありません！
- ・ あなたはたくさんの『見込み客』がいるわけですから、こちらから選ぶことができるように

なります！

- ・ あなたは面接官になれます！
- ・ これは本当に誰にでも簡単にできることです！
- ・ あなたは資料請求を確かめるときにワクワクしますよ。

これが、最初の最重要必須科目です。

それでは、集めた見込み客はどうするのか？

あわてない、あわてない。ここで、「うちの商品は最高です！」ってどっかの宗教みたいに言っちゃうとお客さんは逃げて行きます。

その前になんといっても『**広告**』で目の前にお客さんを連れてこなければ意味がありません。どんなに有能な営業マン・セールスマンでも目の前にお客さんがいなくては話になりません。

ですから、**とにかくたくさん見込み客を目の前に連れてくること**がビジネスを成功させるため、一番の成功の秘訣なんです。入り口を広げてやれば自然と反応率はあがってきます。

この『**集客**アップマニュアル』では、『見込み客』を見つけることに重点を置いています。要するに、入り口の部分ですね。

どんな有能なセールスマンも目の前にお客がいなけりゃ意味がありません。目の前にお客さんを連れてくること！これが最初であり、最重要ポイントです！そのためにはしっかりとしたお客の感情メカニズムを学び、実践してください。

マニュアル(設計図)どおりに実行すれば十分に可能です。しかも断られる精神的なつらさもなくです。

そもそも100名の資料請求者がいたとして、本当に興味があるのは約 25 名、そのう

ち参加するのは5名と言われています。ここでわかることは、「95人に断られなければならない！」ということ。これは、本当につらい。

でも、秘伝を使うと95人を相手にしなくても済みます。残りの真剣な5人、もしくは25人に真剣に対応すればよいだけ。経費もかからない、時間もかからない、精神的にもものすごい楽です！

しかも、本当に興味のある人に絞り込めるから、こっちから営業する必要がないのです。

むしろ、相手から教えてほしいといって聞いてくるぐらい。

『相手から手を挙げてもらう』という方法が大切です。

その方法は、出来るだけ第三者的に、見た情報を的確に相手に伝える事です。

では、登録後はどうするのか？

これもほとんどのビジネス参加者ができていない！サインしたらほったらかし。こんなのでビジネスが伸びるわけがありません。

そもそも、お客さんが買い物のしたときに一番モチベーション、満足度が高いのは買う直前かその直後。それから徐々にモチベーションは下がっていくのです。なのに、ほとんどの人がほったらかし。

本当に売り上げを増やしたいの？って聞きたいです。心理的に分析すると、おそらくこうなります。

「余計なつつこみをいれられたくないから」「質問されても答えられない、ボロがでる」など。

だからだんだん避けていくんだ…そんなに自信ないの？って思いますが、ほとんどのビジネス参加者がこのタイプです。

その人と親密になりたい、付き合いたいと思うのであれば、そのあとも一生懸命フォローするでしょ？恋愛と同じです。

なぜ売り上げアップを目指し、せっかく信用してくれたお客さんをみすみす逃がしちゃ

うのでしょうか？もったいない…。

この、登録後の『顧客ロイヤリティ（忠誠心）』を上げ、お客さんをあなたのファンにする事が重要です。

だからもう一度言います。あなたの売り上げを増やす3大ステップは

1. あなたの商品が欲しいと思っている人を見つけること
2. あなたの商品を欲しいと思っている人にあなたの商品を必要だと思ってもらうこと
3. 顧客をあなた（商品）のファンにすること。

この3つはそれぞれに独立したやり方があります。この3つを分けて攻略できなければビジネスは伸びません。

■究極の見込み客収集法！

実は資料請求するという面倒な行動をいとも簡単に起こさせる、いくつかの決まった法則があるのです。

それは…、自分にメリットがある 早くしないとなくなる（希少性の原理）売り込みくささを感じない 信用できる 中身をもっと知りたい などです。

広告文・宣伝文では、このように相手にメリットがあり、しかも早くしないとなくなってしまう、中身はなんなんだろう？と思わせることが第一。

例えば……、

緊急！無料レポート進呈！『ついに暴露！集客のウソ・ホント！』資料請求者殺到のため、今回は限定20名様までに限らせていただきます。今すぐ資料請求を。…

どうでしょう？ごくごく簡単な広告文ですが、「見てもいいかな」って思いませんか？

できれば、このとき、『限定』の理由まで述べると更に集客率が上がります。例えば、

「成功ノウハウを真剣に伝授するためにはどうしても一ヶ月に10名までしか対応できない現状です。それ以上ですと効率が落ちてしまうので、今回は10名までの限定とさせていただきます。」などです。これで第一のミッションはクリア。

次はいかにして見たお客さんに資料請求させるか、ですね。

ここで95%以上の方が犯している間違いがあります。それは、「資料請求」をなんとかさせようと思うこと。

これは重要ですが、いきなり資料請求までたどり着かせるのは結構難しい。だって、いきなり「資料請求フォーム」を用意されて氏名、住所、電話番号なんかを記入しろって言ったって普通は抵抗があるでしょ？

自分が嫌だと思っていることを他人にやらせては駄目です。そこである一定の守って欲しいルールがあります。

それは、まずは、『自分が名乗ること』。

そう、氏名、住所、電話番号ぐらいは必ず載せておくこと。できることなら、顔写真を載せておくとなお良いのです。

これをするだけで随分と信用性が上がります。

名乗らせる前に自分がなのれ！これは小学生でも分かること。なぜこんな簡単なことができないのか不思議でしょうがないですね。

よく、ちっちゃいときにお母さんが言ってましたよね？「知らない人についていくな」って。みんな「知らない人」には警戒心を抱くんです。これを取り除かないことには先に進まないんですよ。

次に、『アソビ』を作っておくこと。お客さんに「なんか楽しそうだな～」と思ってもらわないとまず資料請求なんかしません。そのためにはギャグや冗談もまじえてみるのも一つの手。楽しいところには人は集まるけど、暗いところやつまらないところには人は集まらない。普段から笑顔でいること！

昔から言うじゃありませんか、『明るい所にや虫も寄る！』ってね。

広告も笑顔にすること！（これはちょっとおかしい表現ですね）

『アソビ』と『相手にメリットを与える』というのがミソです。最近はありませんでした

が、資料請求して電話番号を教えると、くどくど電話してくる人もいます。
住所を悪用されるのでは？と警戒する人もいます。ですから、こちらから必要以上に勧誘することはありませんということを明記すること。

次に、お客さんに「**集客の仕方を知りたい**」という**願望を達成させるメリット**を与える。
無料だからリスクがない。など…

資料請求者にはどうするのか？まずは、**資料請求があったらすぐに情報提供**しましょう。相手は情報をすぐにでも知りたがっています。即座に情報を提供することにより信用性がぐんと上がります。

ここで注意して欲しいことがあります。それは、『**資料では決して売り込まないこと！**』。
ここで売り込むと「二度と送ってくるな！」って具合に拒否される可能性があるから。これでは意味がありません。
売り込まれるとホントうざいですよね。せつかく集めたんだから末永く使いましょう。

使い方としては、

- ・「資料請求ありがとうございます」とご挨拶
- ・簡単な自己紹介
- ・相手にメリットのある情報を提供（これはノウハウの一部です）
詳細はビデオを見てください
次回をお楽しみに
解約はいつでもどうぞ

という具合ですね。こうすることで新たに資料請求者を集めることが可能になります。

しかも信頼性を築いているんです。

しばらくしたら、『**集客はうまくいっていますか？集客はすべて代行します**』という具合に、いつでもこのアイテムを利用できまると言うことを告知します。
『特別キャンペーン！正しいビジネスの見分け方教えます！』でも良いですね。

そして、資料の最後の方に「この資料は私たちのビジネスで使っているノウハウの一

部を要約したものです。このビジネスの詳細を知りたいかたはこちらさらに詳しい資料を差し上げます」といった具合にするのです。

みすみす捕まえた魚が「まだ子供だから」という理由だけで手放すのはとってももったいない！

商売でもっとも費用がかかるのは『新規開拓』なんです。高い**広告費**を払っているのですから、有効に使いましょう！

以上が『見込み客の収集法』です。