



サハル

でもわかる

集客の仕組み

マーケティング基礎の基礎

図解

セミナー&ワークショップ

# マーケティングとは？

セールスを不要にする事だ！  
byドラッガー

売り込みが苦手

セールストークが苦手



関係ない！

セールスが不要になると



お客様思いの販売者が  
人気者になれる

※どんどん売れるようになる  
※紹介も発生する



# どういう状態？

購入を決めている段階で目の前に来る



もちろん値段も  
メニューも買いたいものも  
大体は決まっている



そうなるとう営業マンの役割は  
売り込みではなく相談に  
乗ることが重要になります。

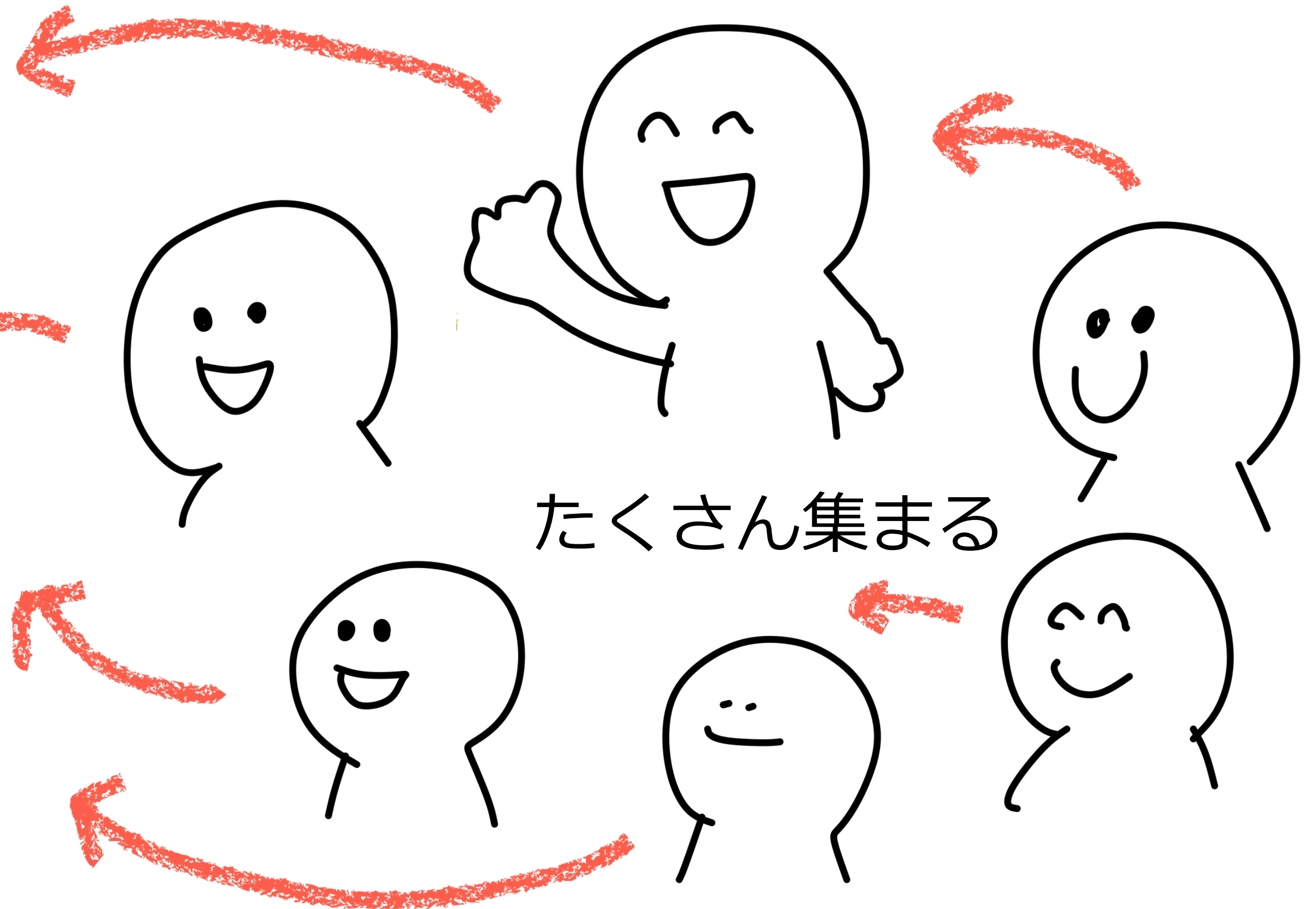
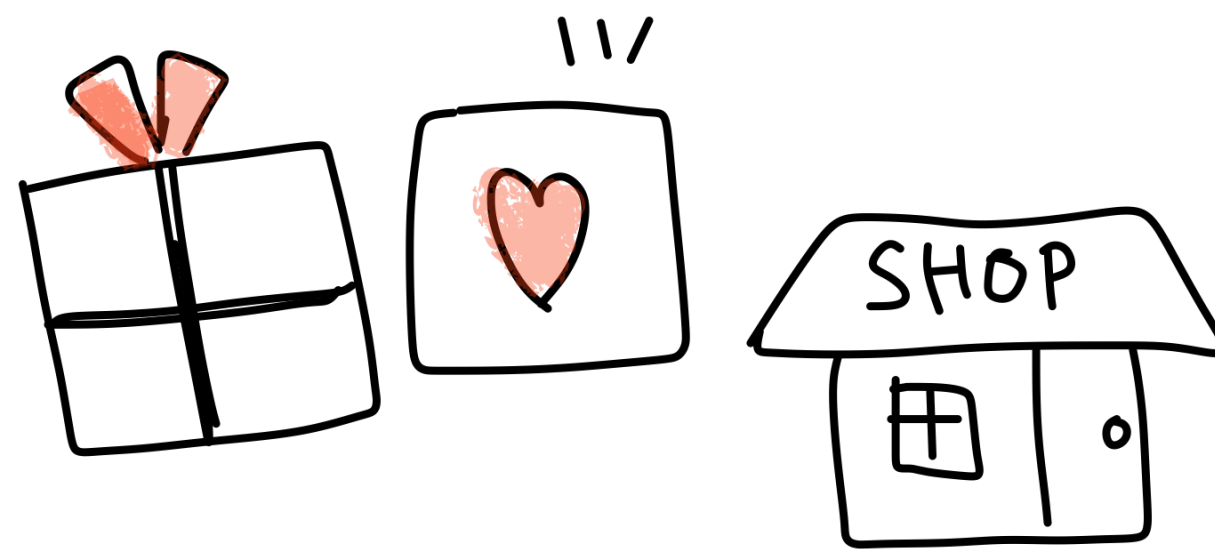
営業マン⇒コンシェルジュ

# 集客とは？

興味がある人・欲しい人

良い商品・サービス・お店

売るPR

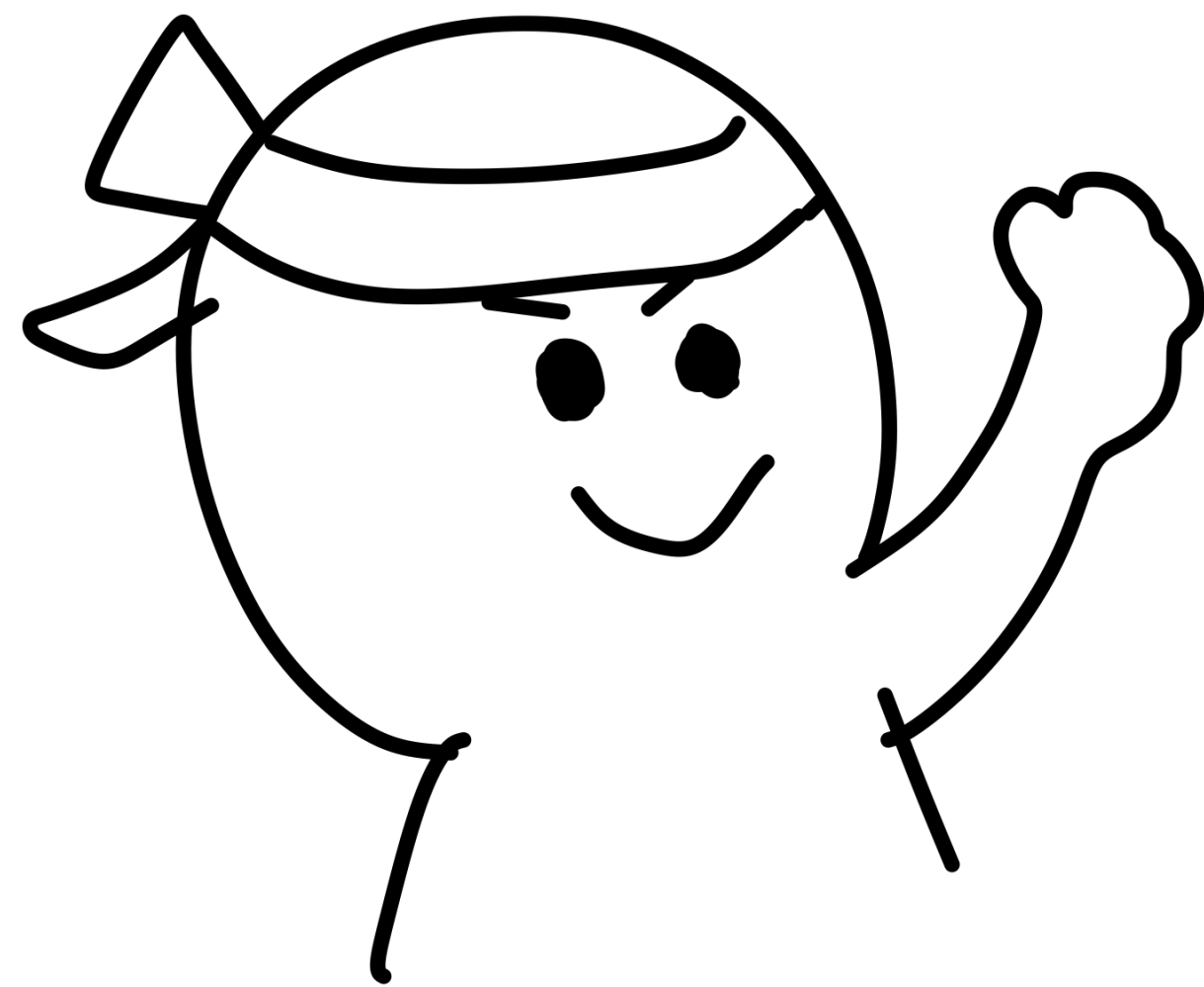


たくさん集まる

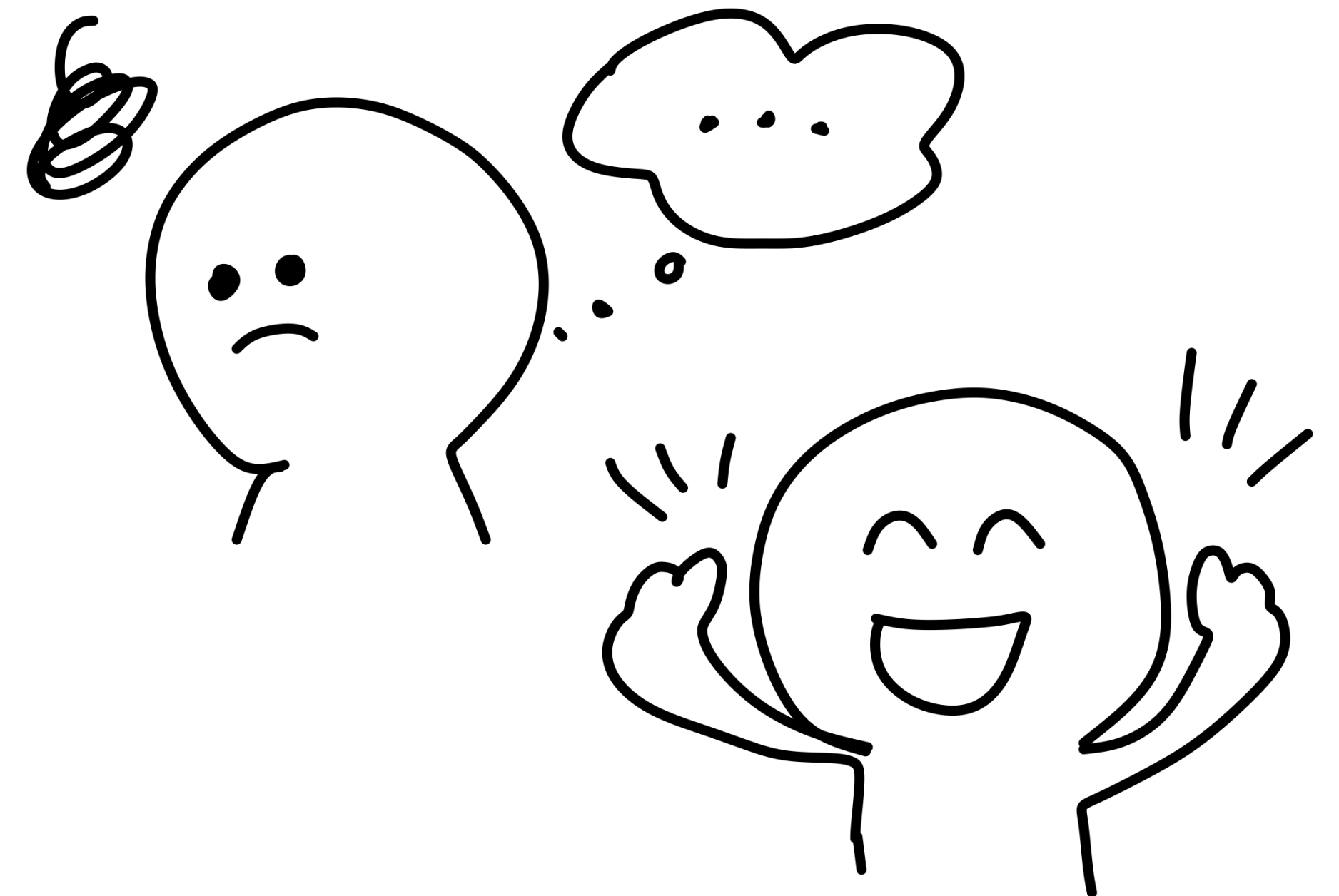


# 集まるかどうかは誰が決めめている？

あなたの集めたいという意思



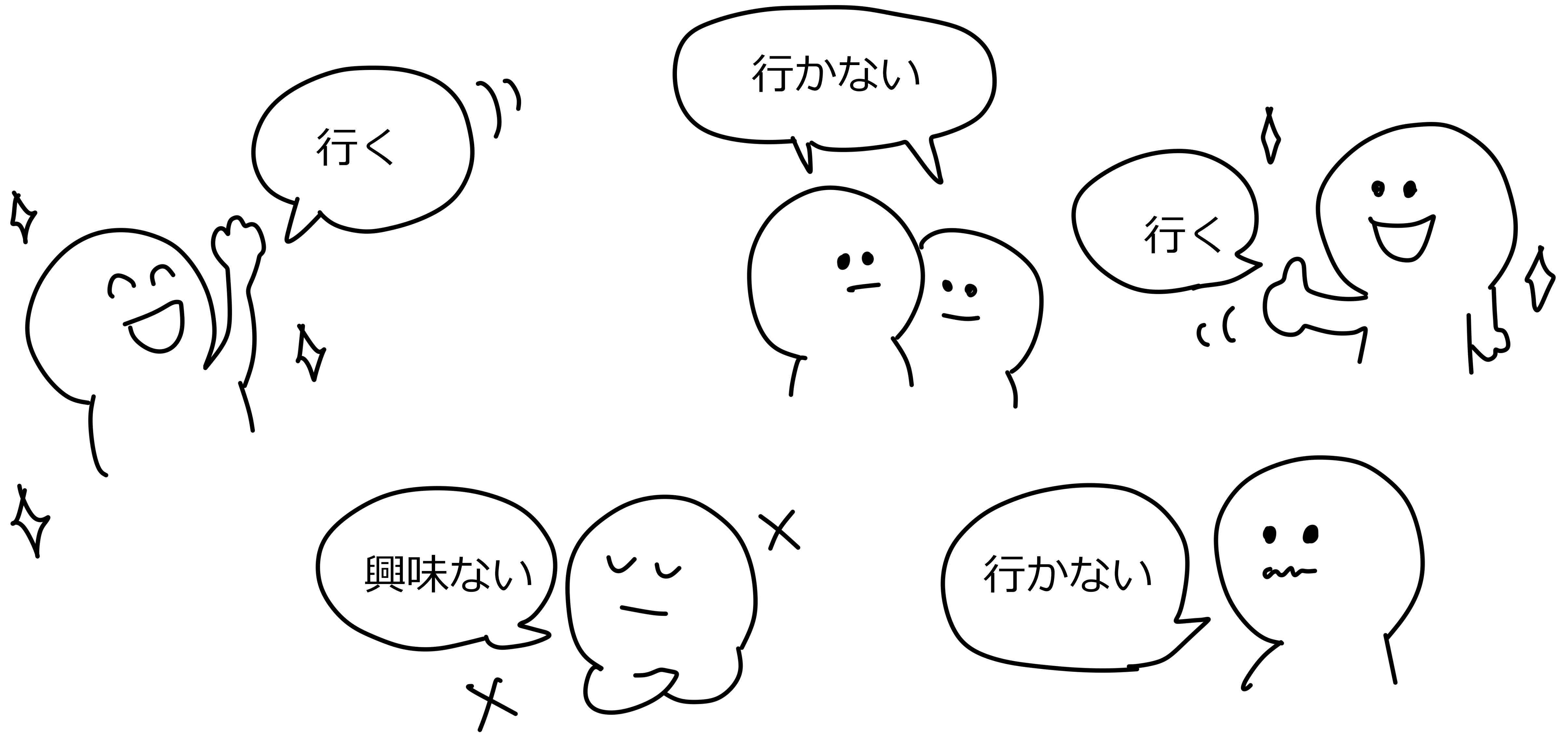
参加した人の決断



or  
それとも

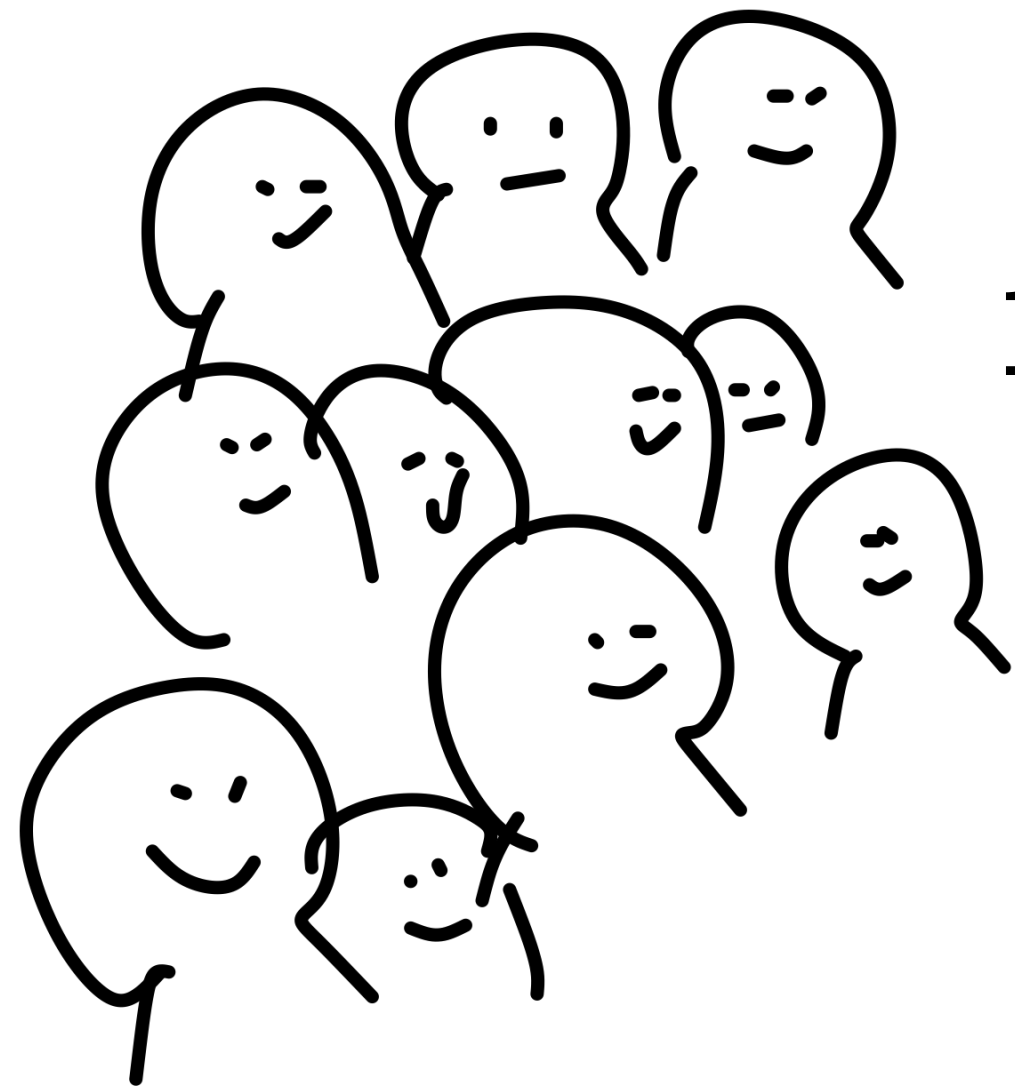
**あなたの意思は関係なく、参加した人の意思で決断しています。**

# 決定権は一人一人の見込み客が持っている

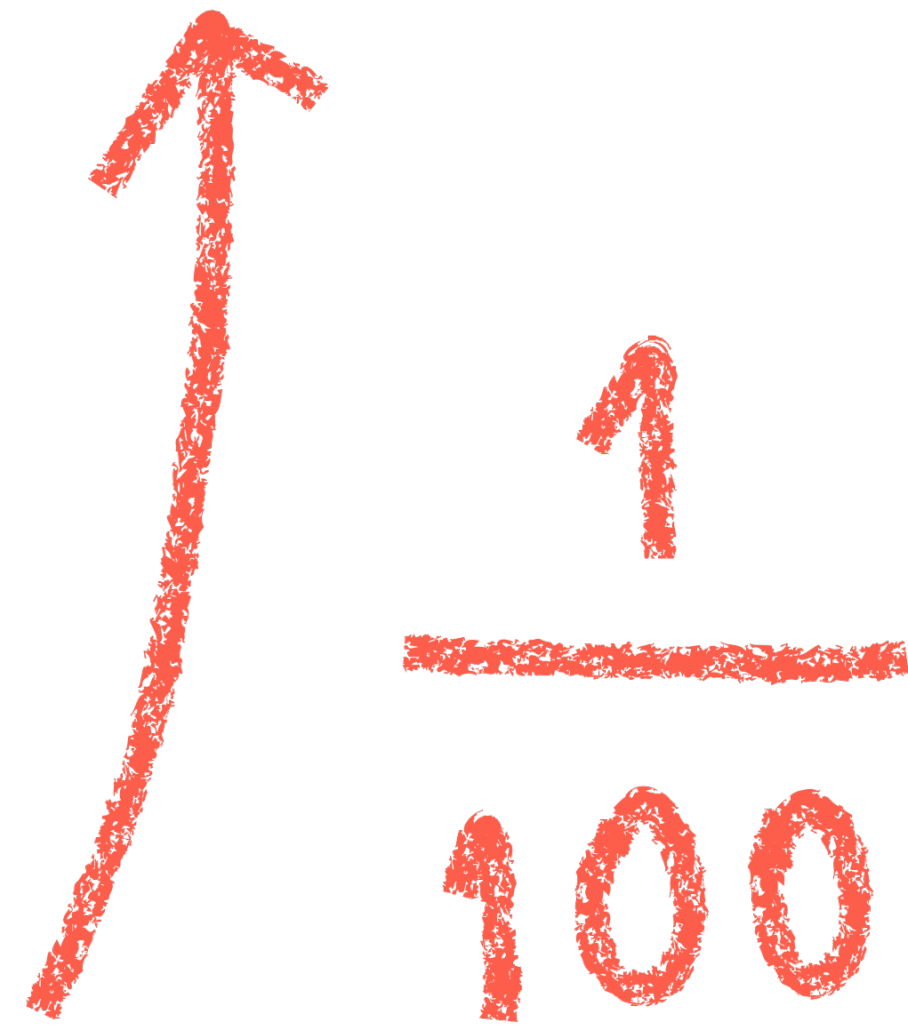




# 集客はあくまで結果

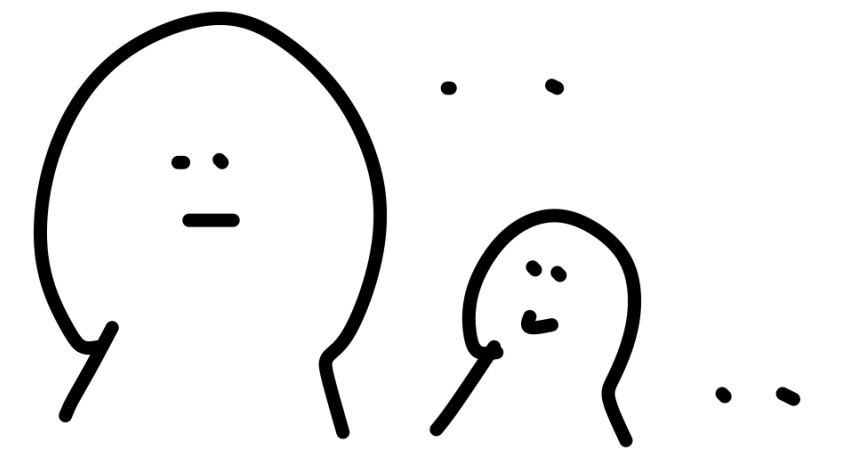


100人が参加した



1000人に情報が届いた

10人が参加した



2万人に情報が届いた

**結果を出来るだけ高める仕組み**

# 一人一人の見込み客に決断してもらうには？

何を伝えれば？

?????

ほしい

買いたい

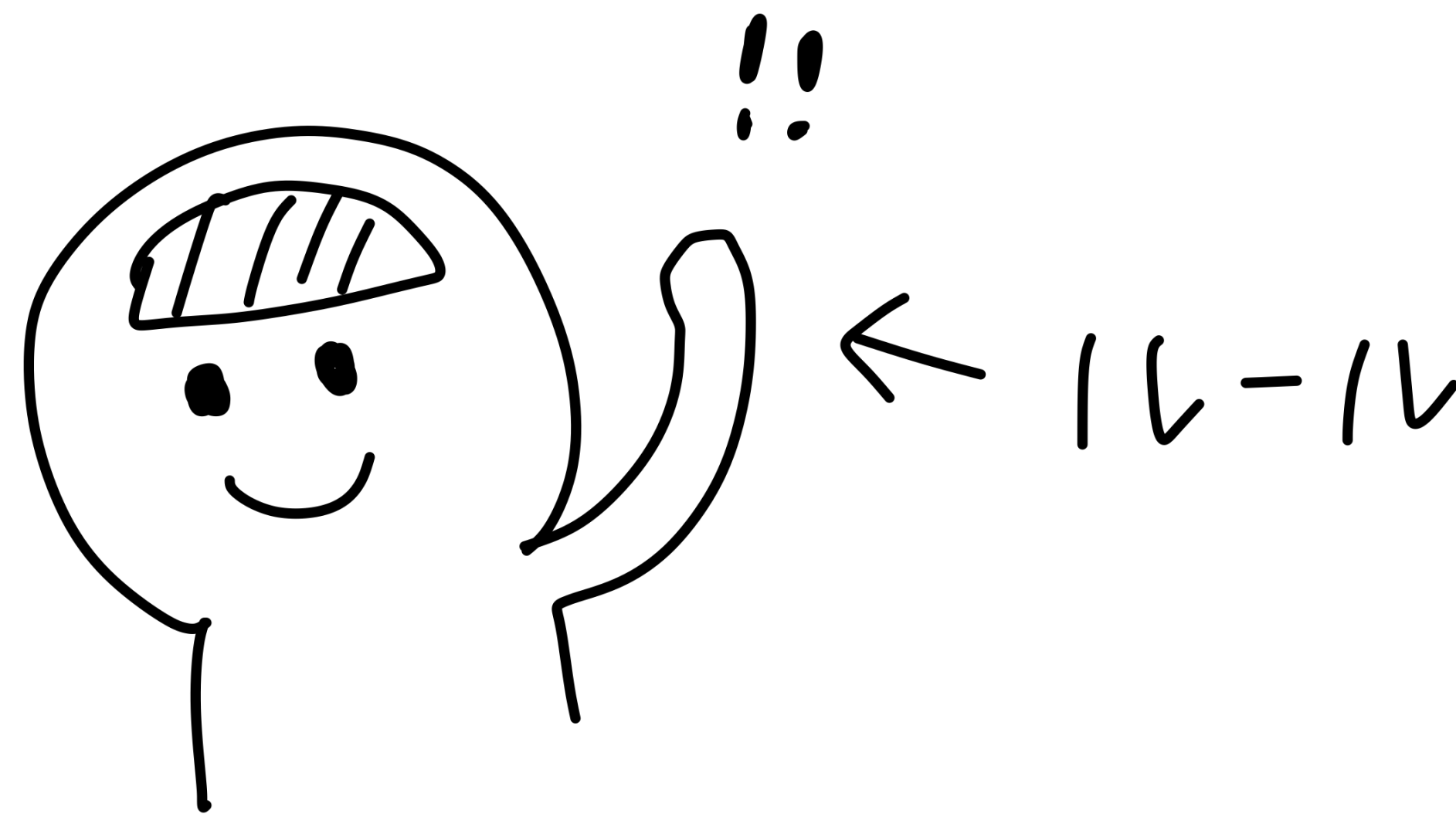
行きたい





# 人間の購買決定プロセスにはルールがある

人間の脳は一定の法則にしたがって、  
決定をしていると脳科学で証明されている



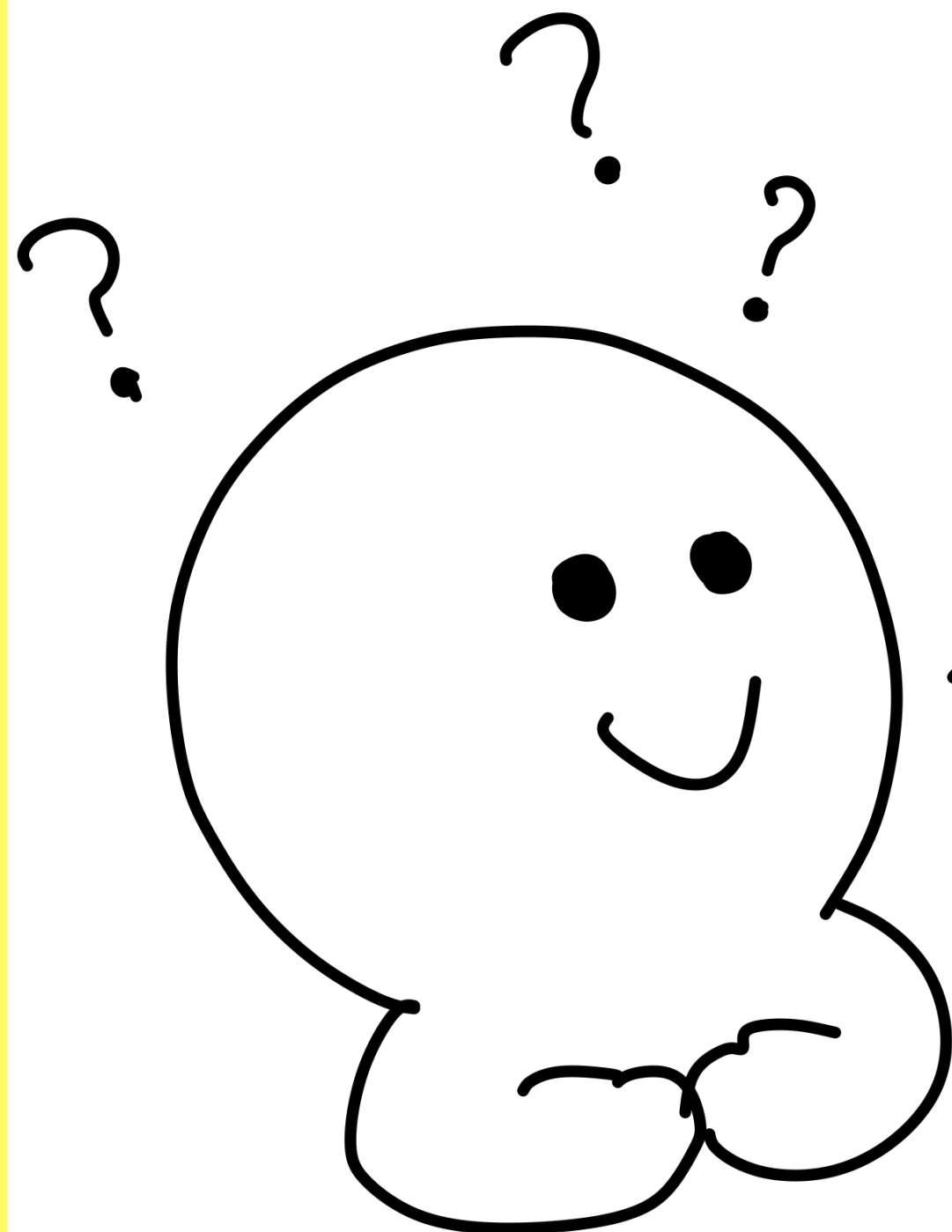
人間の脳の原理にそって順番に情報を提供することで  
購買決定でYESと選んでもらえる確立が格段に高まる！

**見込み客からの**

**次の6つの質問に答えられますか？**



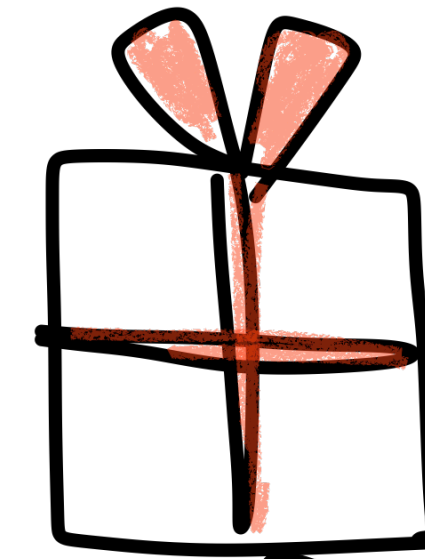
# 〇〇とはどういうものですか？



見込客

あなたの商品・  
サービスは  
どういうサービス  
ですか？

これは〇〇で  
~~~~なんです



サービス提供者

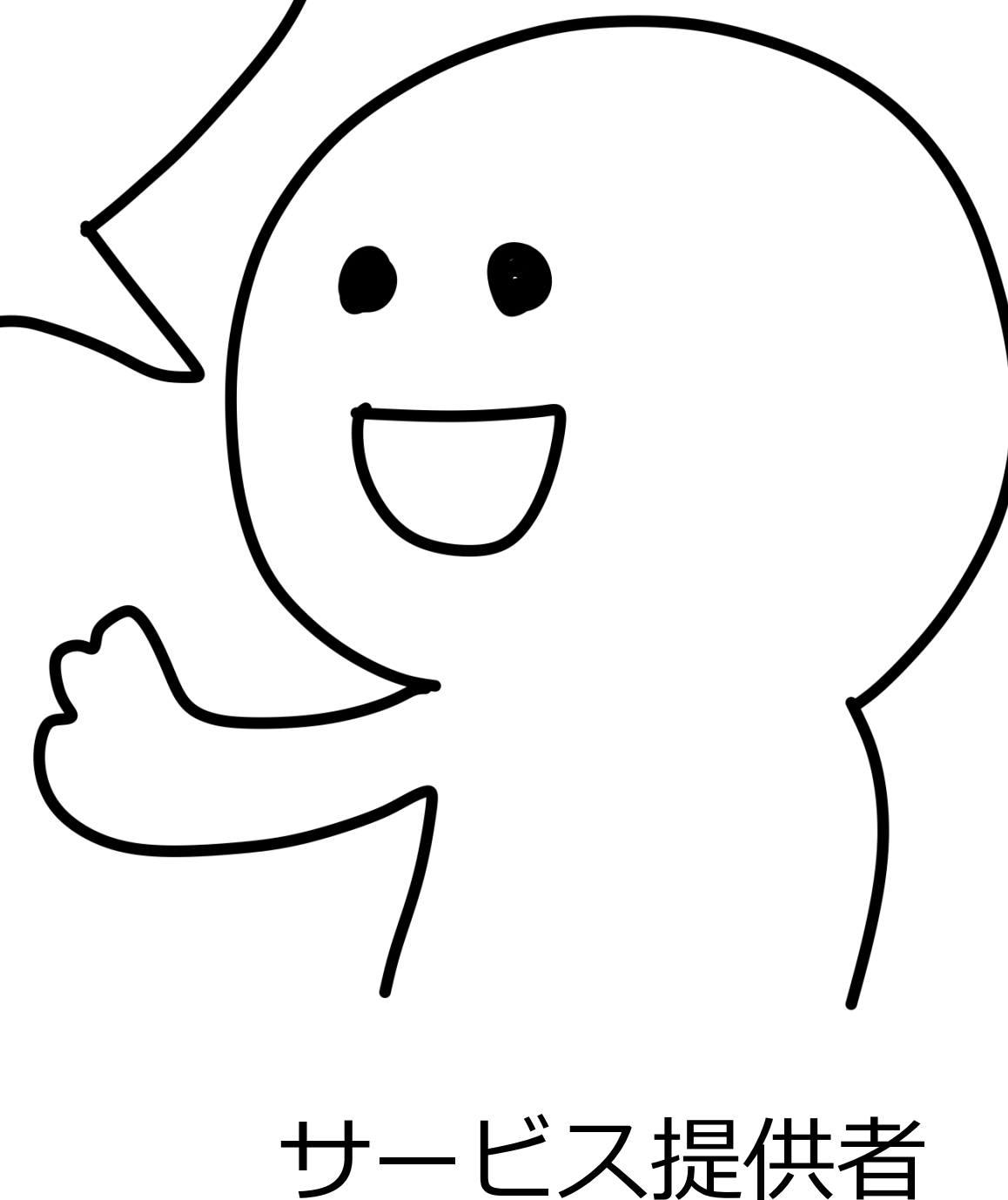
**あなたの商品を分かりやすく教えて下さい**

# 私にどんなメリットがあるの？



〇〇を購入する  
ことで、  
私にどんな良い  
ことがあるの？

それは〇〇で  
~~~~なんです



# ライバルとの違いは何？



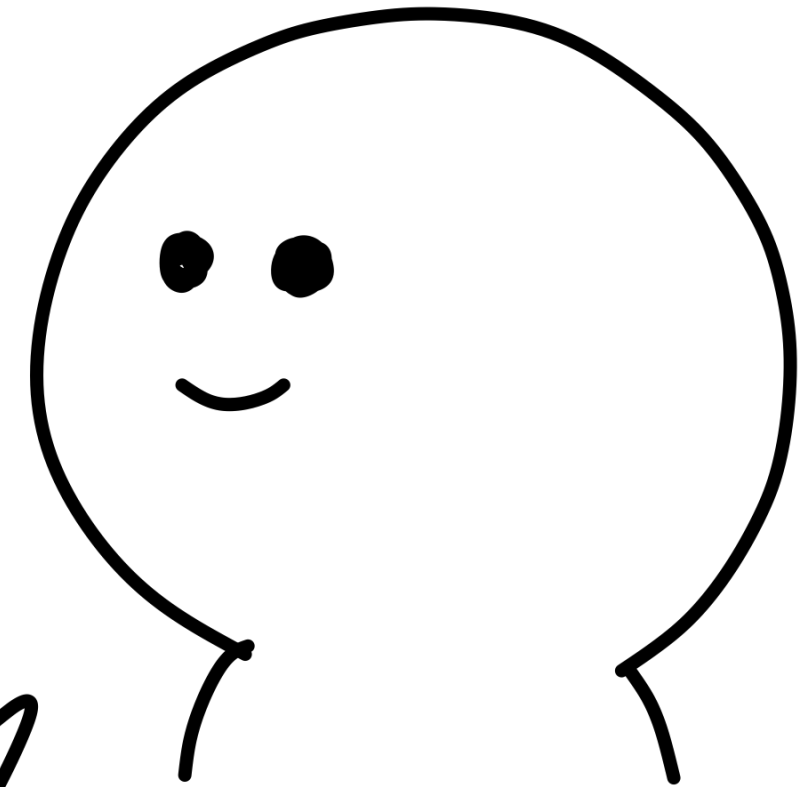
見込客

〇〇と同じようなことを  
言っているサービスが  
たくさんあるが、

実際にそんなに  
良くなかった…  
あなたのサービスが  
信用出来る理由は何？

他社が良くなかった  
ポイントは  
〇〇です！

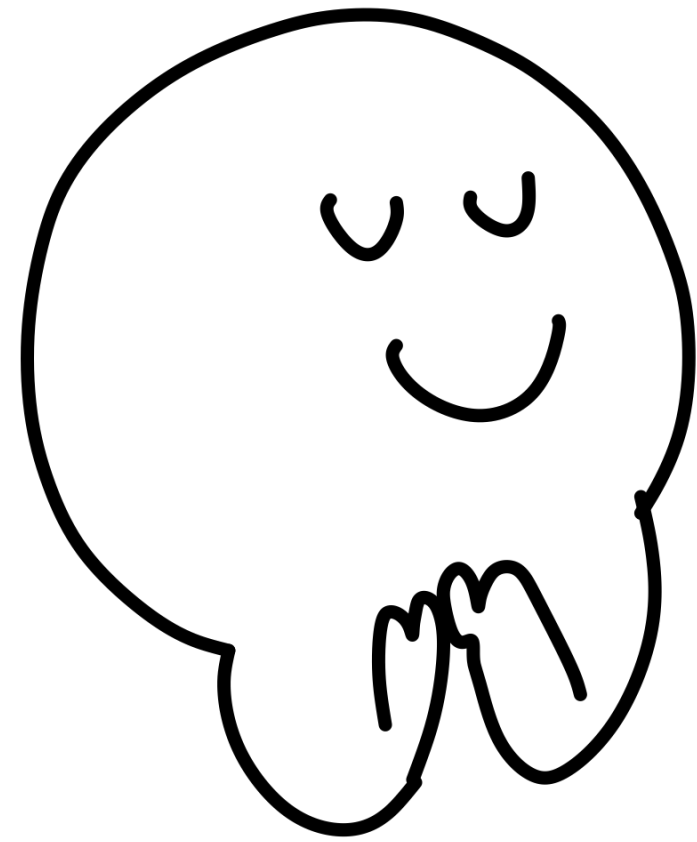
サービス提供者



私のサービスが  
信じられるポイントは  
~~~~です

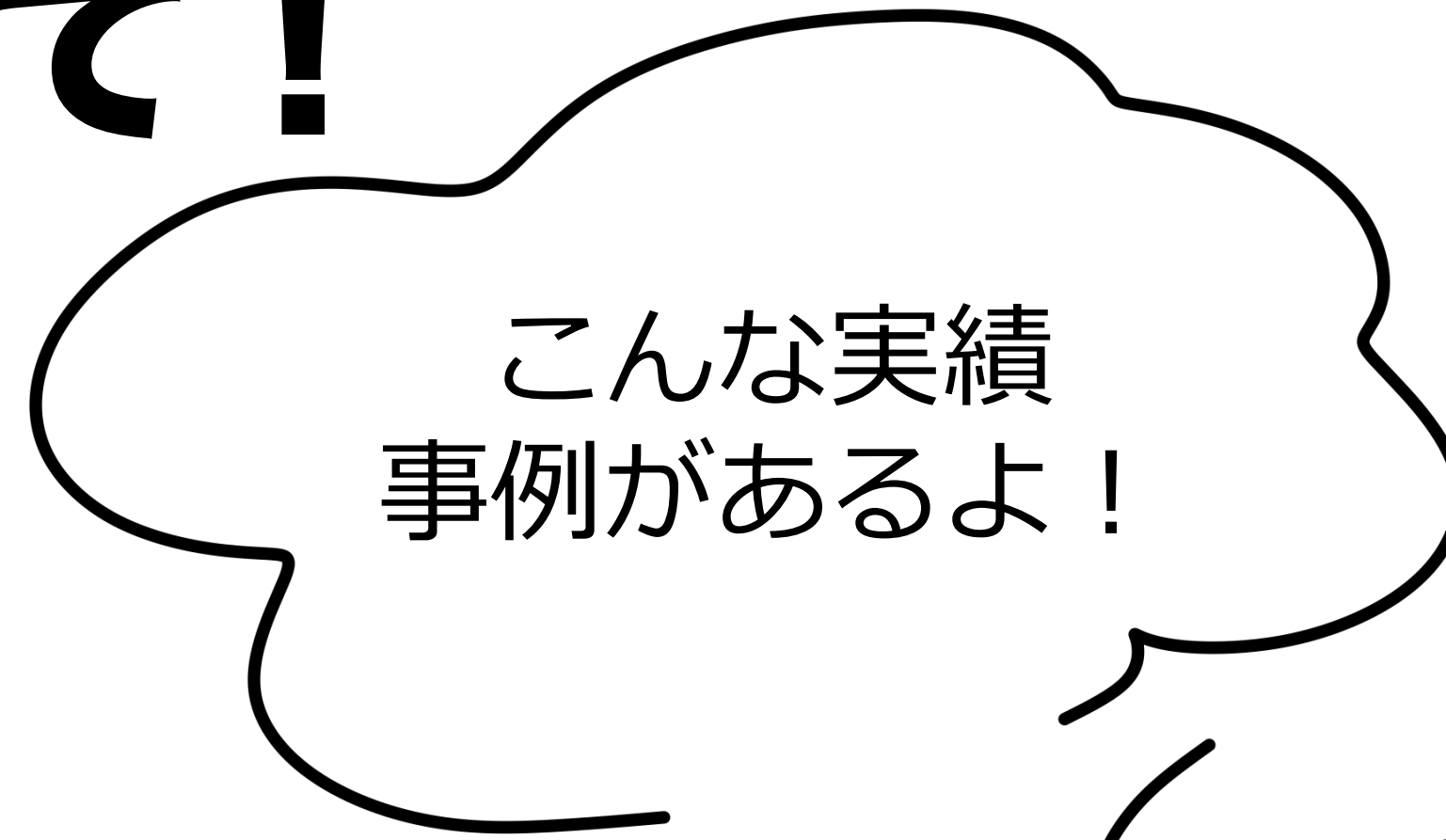
# 証拠をみせて！

あなたの言い分は分かった！  
それが本当だという証拠をみせて  
私はもう失敗したくないの！

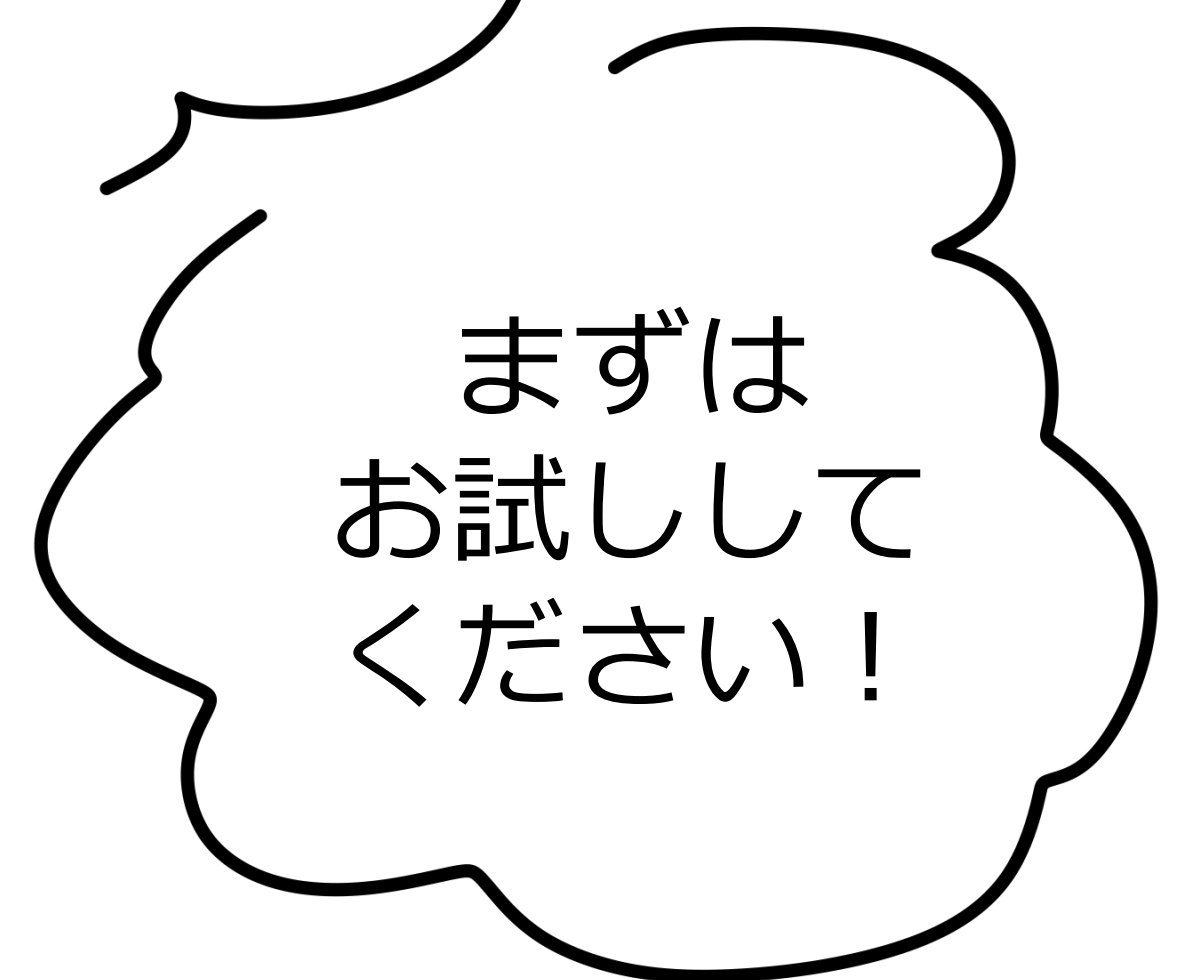


見込客

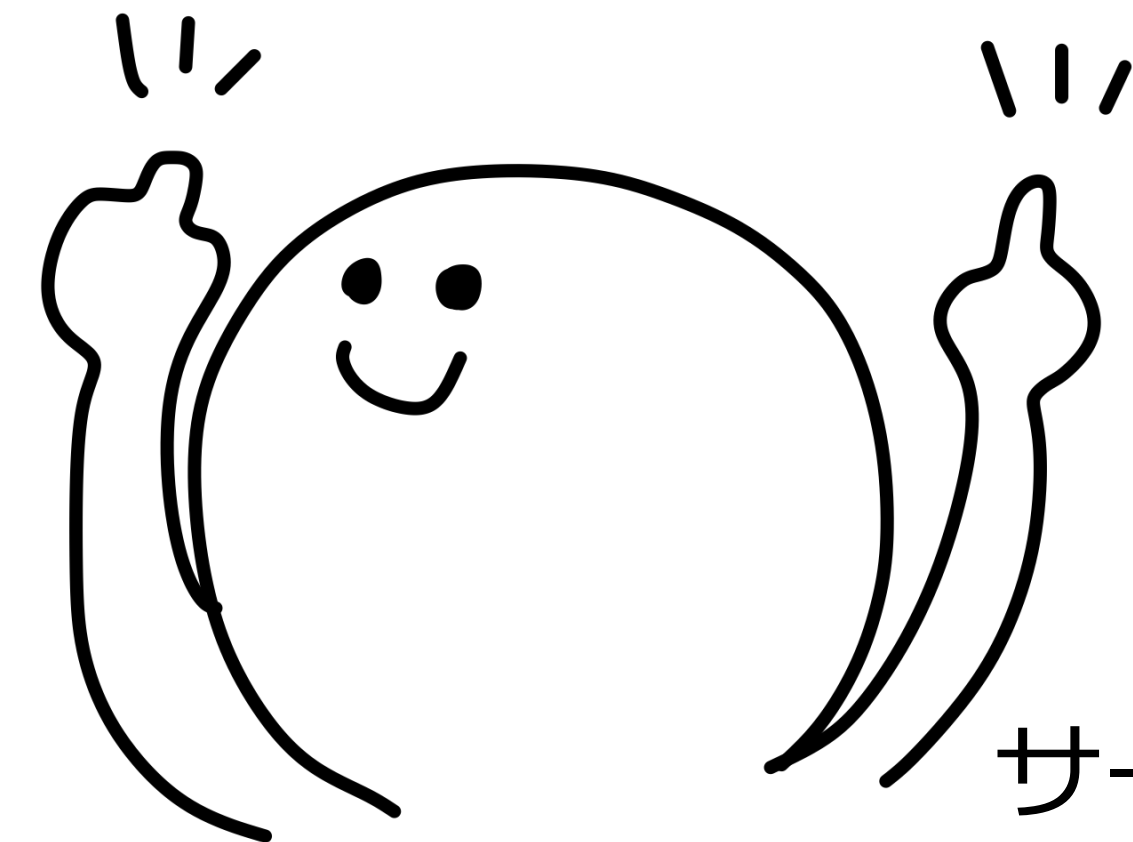
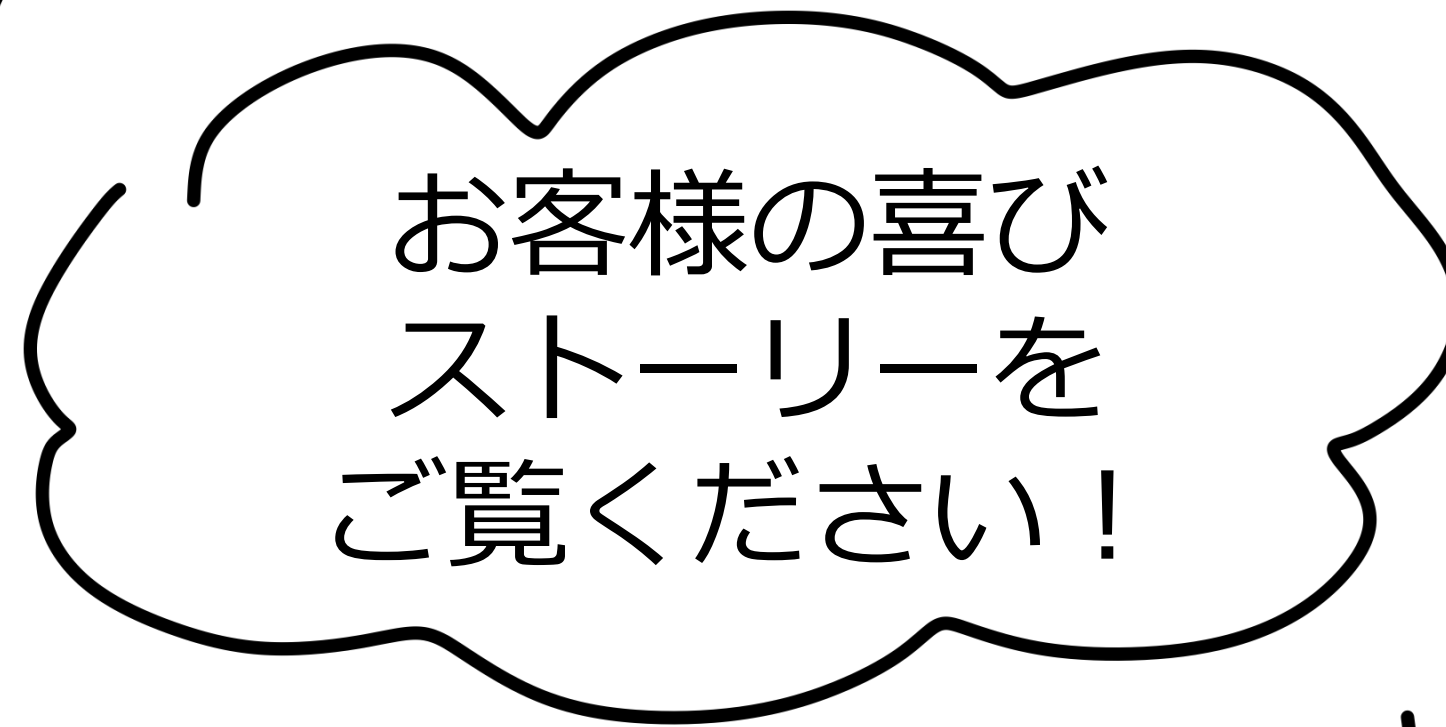
こんな実績  
事例があるよ！



まずは  
お試しして  
ください！



お客様の喜び  
ストーリーを  
ご覧ください！



サービス提供者



# それはおいくらなの？

あなたのサービスが  
良いという事は  
信じてあげるわ！  
あとは価格の問題よね

価格は〇〇で  
〜〜~です！

価格はいくら？

お試しも  
あります~  
〇〇です！

お試し価格はあるの？

見込客

サービス提供者

# 購入方法は？

OK! 購入するわ♪  
そのために何をすればよいの？



見込客

ありがとうございます！  
まずは○○なので  
〜〜〜してください♪



サービス提供者

# どうしてたか？答えられました？



あなたが何かお困りごとを抱えている  
または手に入れたい欲求を持っている

そんなときに上記の質問に  
答えてくれない人をどう感じますか？  
答えてくれる人から買いたいですよね

# 答えれない、、、状況は

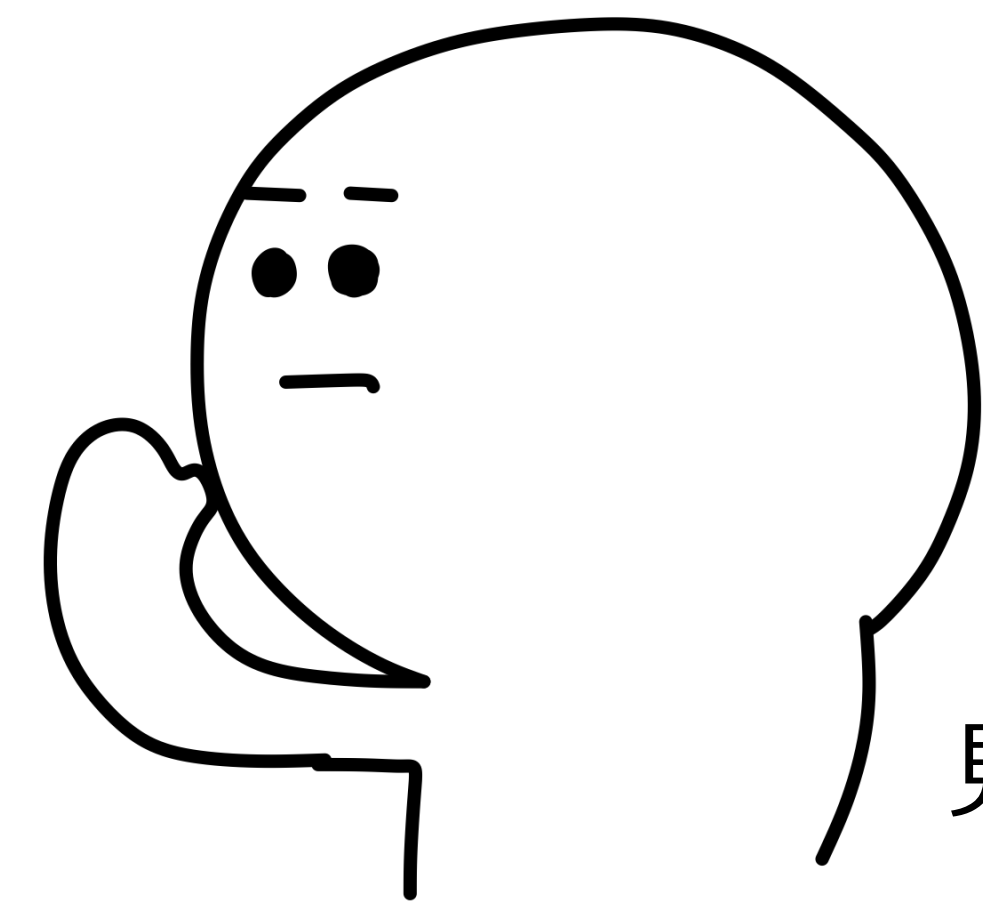
答えれない・・・

あれ？  
どう言えば  
伝わるんだろう？

えっ、この人に頼んでも  
大丈夫かなあ??



サービス提供者



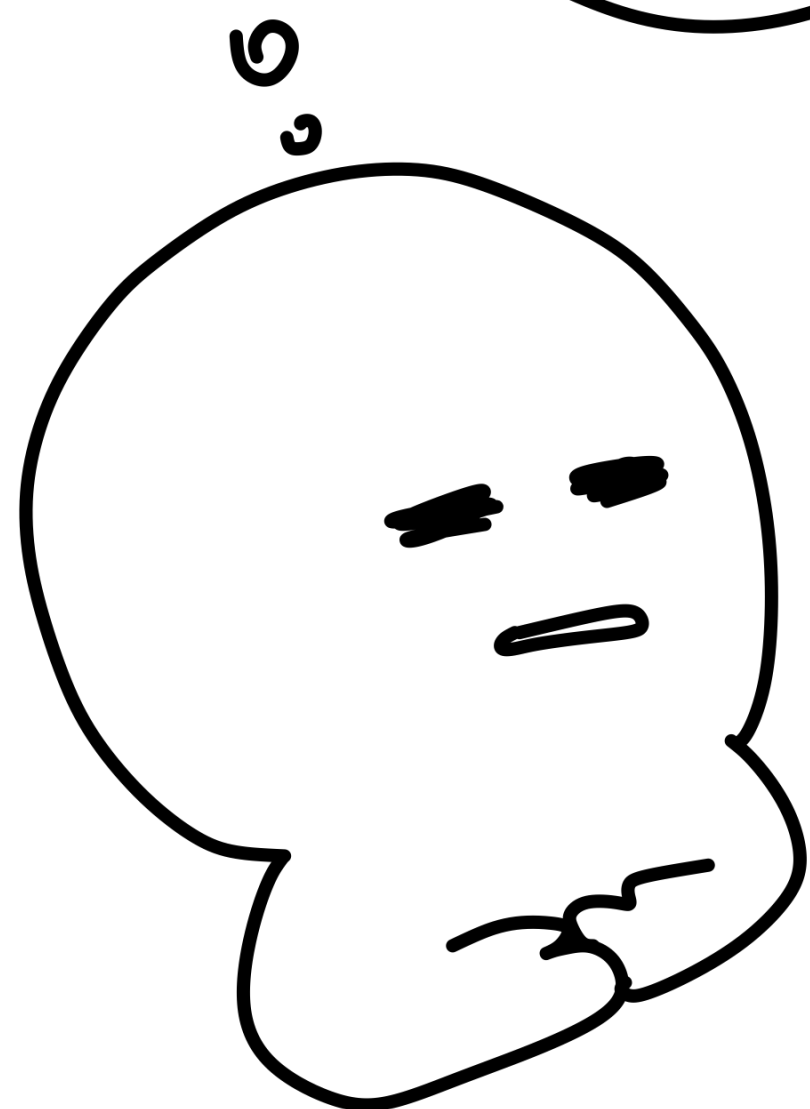
見込客

**これじゃあ、友人にも  
紹介できない！**



# その情報をSNS経由で見られますか？

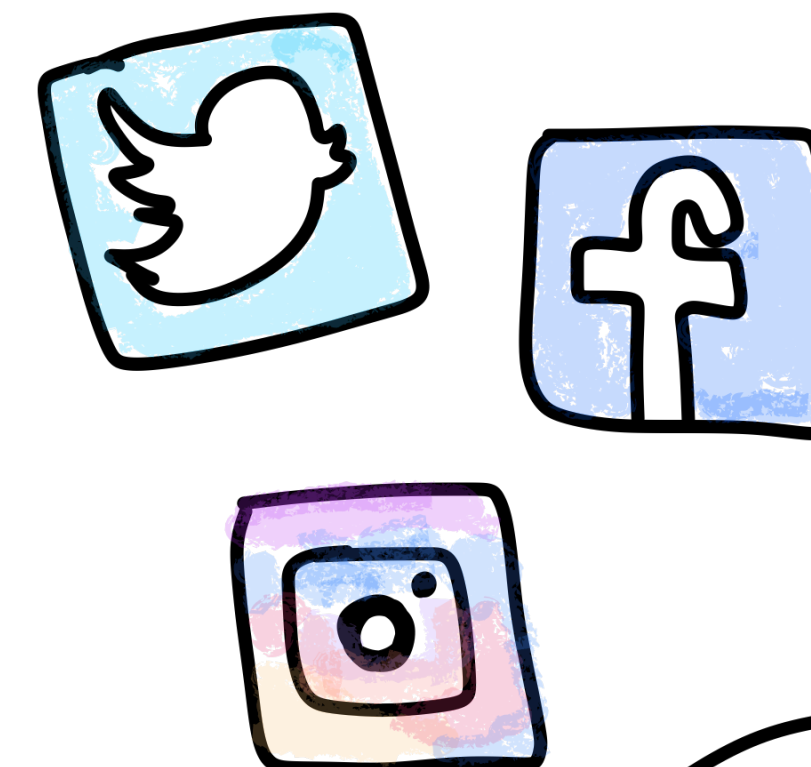
直接聞くのは  
売り込まれそうで嫌だなあ。。。



見込客

どこかに詳しい  
情報ないかなあ

詳しくはこちらみてね

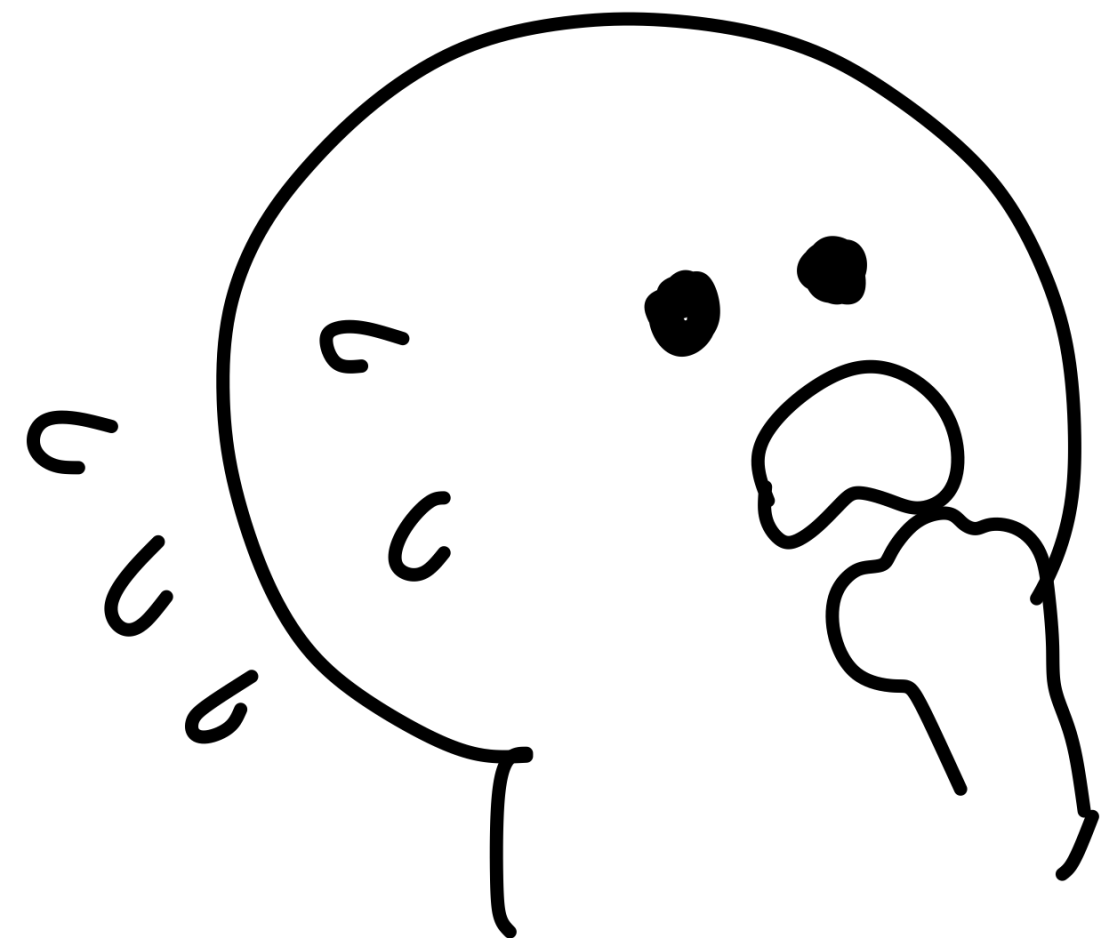


サービス提供者

# 見れない、、、状況は？

せっかく興味を持った人が、その先に進めずに  
売上を逃している場合が非常に多いです

サービスを紹介している  
ページがない・・・



サービス提供者

良さそうだけど、、、  
まあいいか

人に紹介  
したいけど、、、

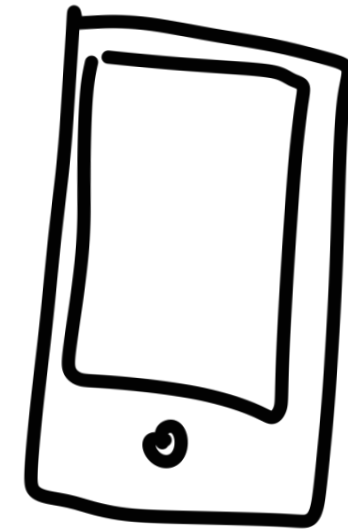


見込客

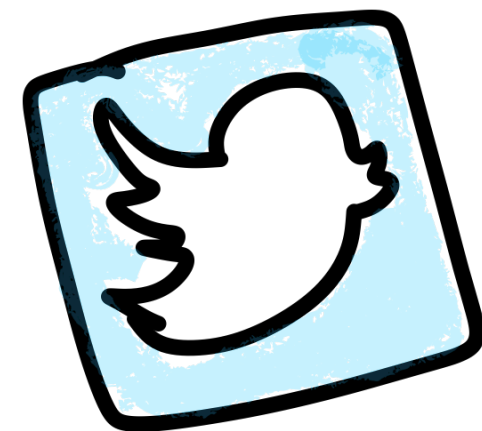
あわわ...

# 答えれて、SNS経由でもみれると

ホームページ

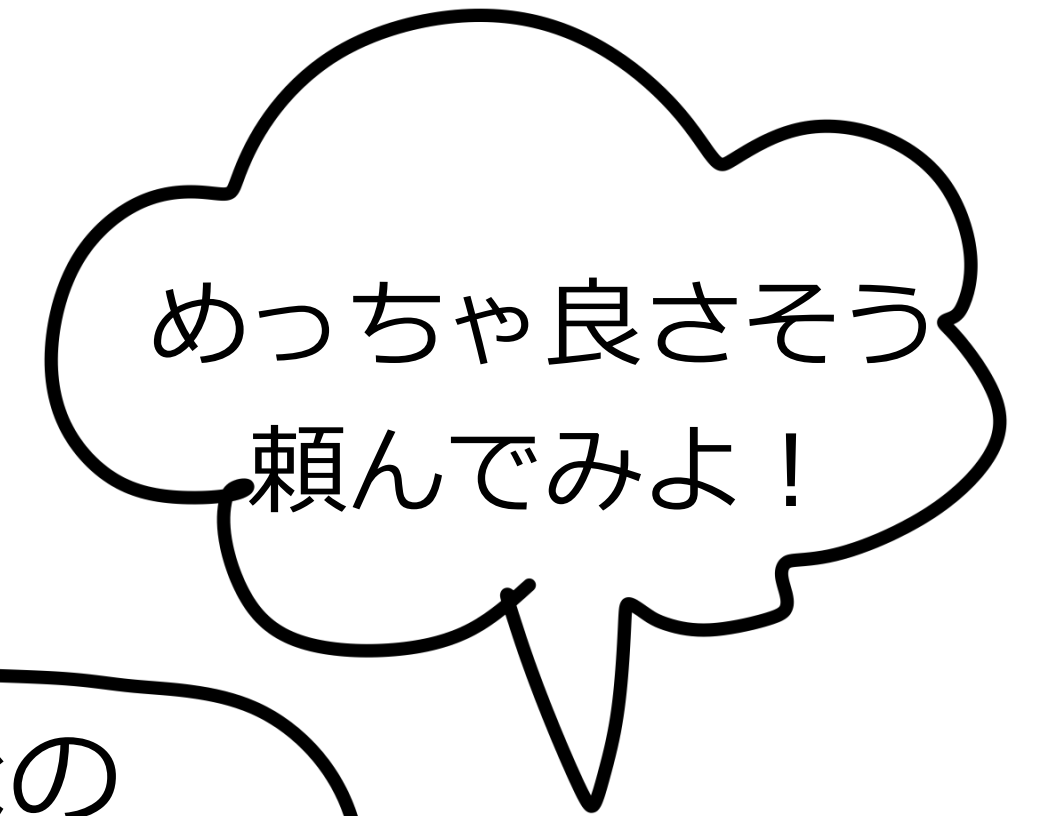
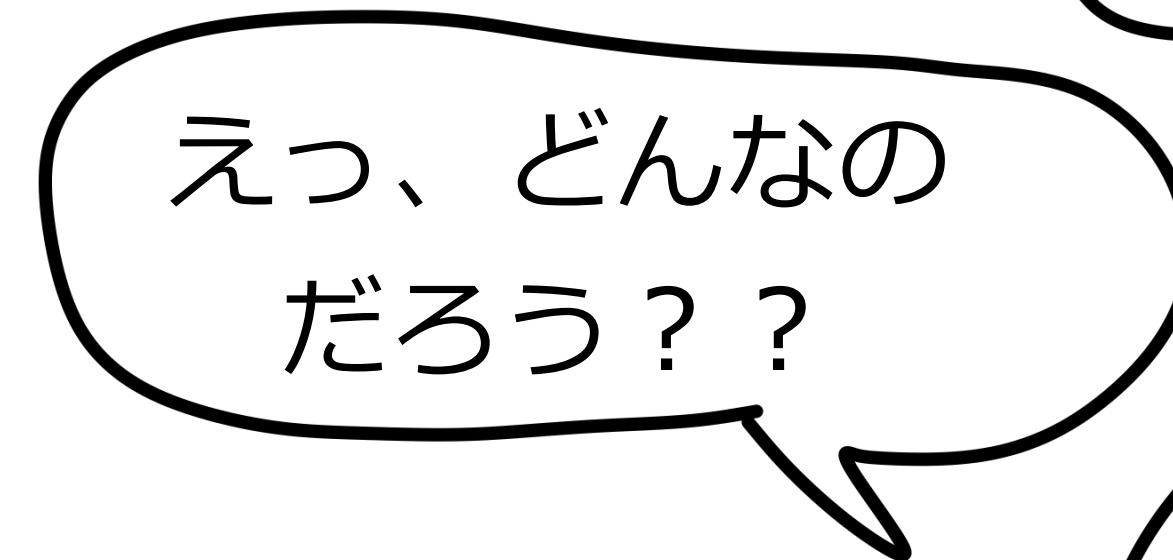


ブログ

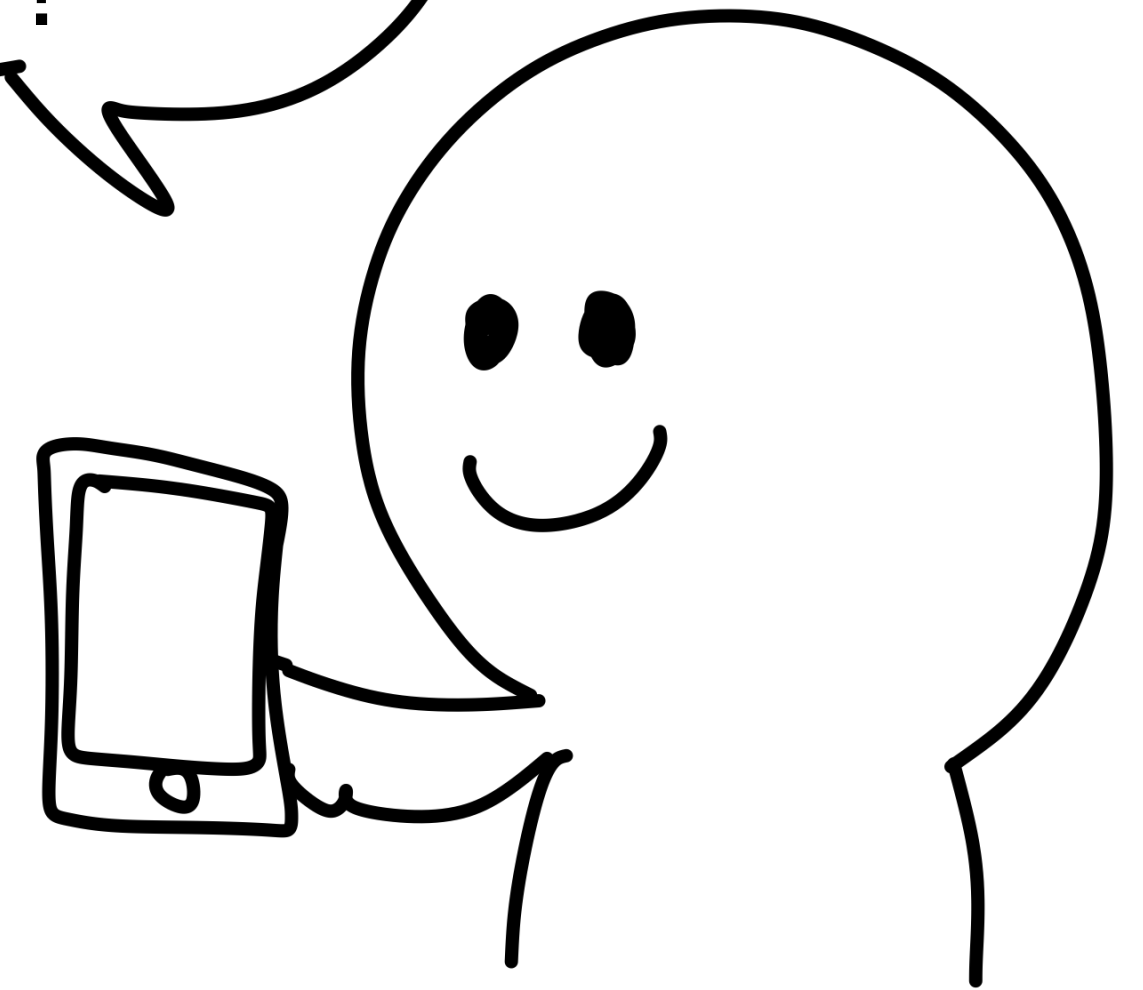


SNSの投稿でも

- こんなにしたよ～
- こんなに喜んでもらった
- こんなお困りごとは解決しよう！



良さそう!



見込客

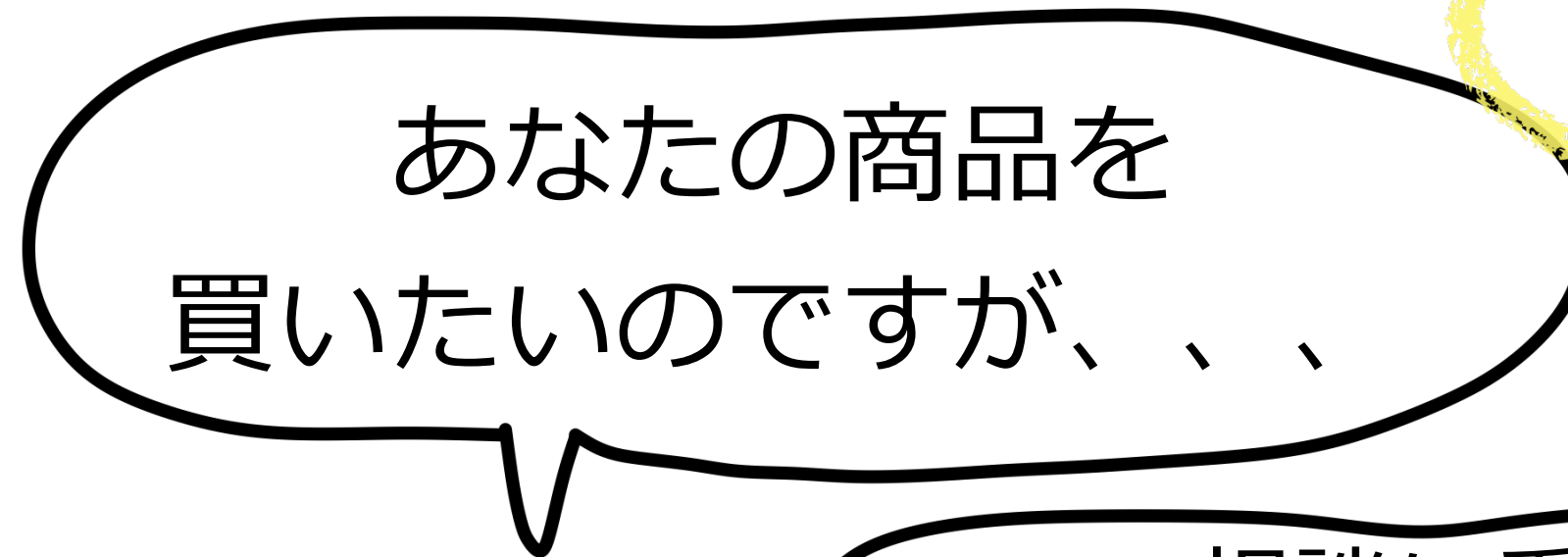


# これこそがマーケティングの基礎

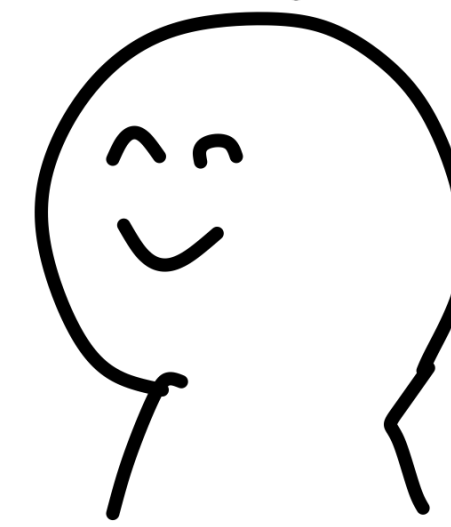
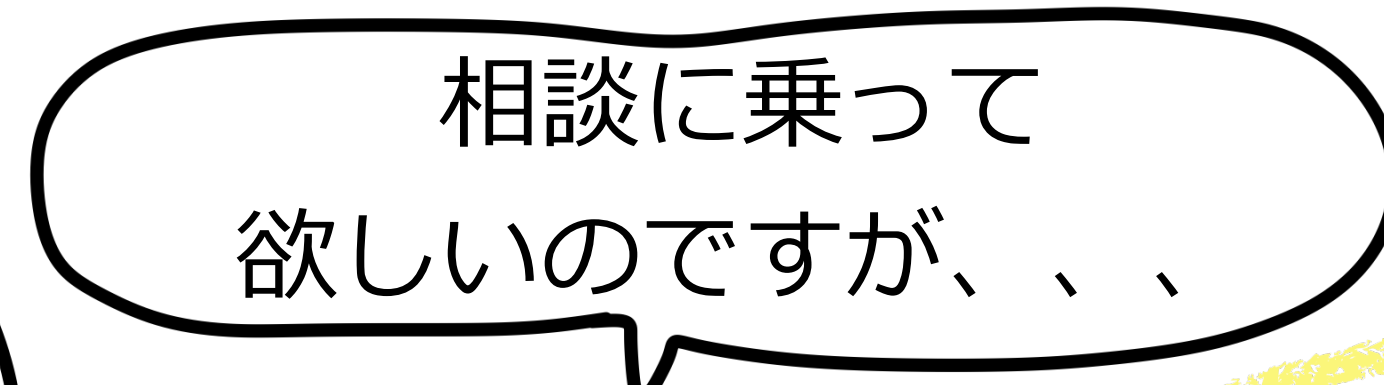
強引に売り込まなくても

必死でPRしなくても

喜ばれる情報発信をしているだけで



見込客



購入見込みの高い  
理想的なお客様が  
目の前にやってくる

売り込みではなく、  
相談に乗るだけ、  
希望を聞くだけ

これが『マーケティングの基礎』

あとは一つ一つの事例を増やしたり精度を高めていく事でどんどん売上が上がるようになります