

* ... * ... * ... * ... * ... * ... * ... * ... * ... * ... * ... * ... * ... *

今すぐできる集客の仕組みづくり

妊娠中でも、好きに使えるお金を生み出す秘訣

無料オンラインセミナー開催記念 PDF

* ... * ... * ... * ... * ... * ... * ... * ... * ... * ... * ... * ... * ... *

目次

はじめに	1
集客とは？	3
集客の仕組みとは？	5
認知	6
集約	7
教育	8
販売	9
今ここから何をすれば良いか	13

はじめに

はじめまして、阿部ヨーコです。

SNSを活用して、臨月で月商600万を達成したことから、
妊娠出産での産休を恐れることなく（！）
女性としての人生を謳歌しております。

もともと音楽をしており、歌うことで生計を立てたいと
思っていましたが、そのためには集客する力が必要だと気づき、
集客を学ぼう！と取り組んだことから今に至ります。

その甲斐もあり（？）、今では、アーティストタイプの方が
たくさん私のところに来てくださいます。

特に女性は感性豊か。

だからこそ、左脳的な部分を組み立てるのが苦手だったりしますが、私は幸い、アーティストでありコンサルタントですので、その豊かな右脳的感性を左脳的な仕組みに変換することができます。

このPDFは、いつも起業塾にこられたみなさんにお伝えしています集客の仕組みについてまとめてあります。

きっと感性豊かなあなたにも
わかりやすい内容になっているかと思いますので、
じっくり読んでイメージを膨らませてくださいね ^^

それでは本編に入ってまいります。

集客とは？

そもそも集客とは何でしょうか？

漢字をシンプルに読み解くと、『客を集める』と書きます。

そうなんです。集客とはお客様を集める流れを指します。

そのままです（笑）

ただ漠然と『集客』とイメージしても、

なんだかピンとこないので、これで集客に繋がるのかな？と

ハテナがついたまま行動してしまうんです。

そこで、私の起業塾では、いつも集客を

こんな感じで細分化してお伝えするようにしています。

大きく分けると、集客の流れは4つです。

知ってもらう = 認知



集める = 集約



サービスやあなたの必要性や信頼を高める = 教育



商品を買ってもらう = 販売

この一連の流れを作り仕組み化することで、
売上も安定してきます。

では早速、仕組みを作るためにどんなツールを使い、
運用すればいいのかをお話ししていきますね。

集客の仕組みとは？

先ほど学んだように、仕組みを作るためには、

認知→集約→教育→販売

の流れが必要です。

では、この4つが具体的にどんな行動を指すのか、
どんなツールを使っていくのかについて、
もっと掘り下げてみていきましょう！

認知



認知は、あなたやあなたのサービスの存在を知ってもらうこと。

数字で認知指数を測るとするならば、
Instagramやブログなどのフォロワー数や、
アクセス数がこれにあたります。

■ ツール

SNS、広告

集約



LINE@やメルマガに興味がある人=見込み客が
集めることを指します。

例えば、フォロワー数が2万人なのに、LINE@が10人だとしたら、全然集まっています。

メルマガだと、1000人集まると、
年商1000万になると言われていますので目標にすると良いでしょう！

■ ツール

LINE@、メルマガ

教育



これは、あなたのことや、
あなたのサービスに魅力を感じているか？を指します。

例えば、集約人数が少なくても、認知ツールであなたや
あなたのサービスに魅力を感じる人が多ければ売れます。

逆に、いくら認知されいくら集約できていても、
あなたのことやあなたのサービスに魅力を感じていないとしたら、
教育ができていません。

■ ツール

LINE@、メルマガ、(SNS)

販売



まさにこれが、売るゾーンです。

販売を強化するには、

- セールス
- マーケティング
- 販売ページのライティング
- プロモーションスキル

などを身につける必要がありますが、これらをガッツリ身につけるにはかなりの努力が必要です。

ですので、多くの人はこの部分をマーケティングやセールスの得意なコンサルタントに相談にいきます。

■ ツール

WEBサイト、メルマガ、LINE@

ちなみに、認知と集約は、広告を使えば自動化できます。

ですが、教育の部分は日々の積み重ねでもありますので、あなたにしかできないとっておくと良いでしょう。

と、ここまで流れを見てきましたが、
仕組み作りは全て、販売からの逆算です。

販売=何を売なのか誰に売のかなどを決めてから、
認知→集約→教育の内容やアプローチ先を決めます。

ですのでまずは、

何を売るか？

誰に売るか？

を決めて、それから、

誰に知ってもらおうか？

どうやって集めるか

何を魅力的に感じてもらうか？

を決めて動きましょう！

ただ、どれだけ優秀なコンサルタントやマーケッターでも、百発百中でガンガンにサービスを売ることはできません。

そのため、狙いを定めたらとにかく行動し反応を見る。
それから、より良い成果へと調整していきます。

ふまえて、あなたが今できることは何か？について
お話ししていきます。

今ここから何をすれば良いか

まず、販売のフェーズから見ていきます。

- ① 売るものを決める
- ② 誰に売るか決める
- ③ 売りたい人に対して認知を広める

認知の方法としては、SNSを使うか、広告を使っていきます。

私は最初SNSを使って認知を広め、今は折広告を取り入れ始めています。

認知ができてきたら、

- ④ 教育を意識する

SNSで更新する内容を調整しましょう。

あなたの魅力が伝わる記事。

価値観や哲学が伝わる記事。

そして、あなたがプロフェッショナルであると

認識してもらえる専門的な記事。

特に、売りたい人が今悩んでいることを解決できるような記事を用意できるといいです。

ここまでできたらまず販売してみます。

すると、何人かに売れはじめます。

これは売れるなとわかったら、次に集約していきましょう。

実は、

認知→集約→教育→販売

は一連の流れで行うのが理想ですが、

認知（教育）→販売の流れだけでも売れます。

この時大切にするのは、先ほども書きましたが、

認知ツールであるSNSで、

あなたの魅力が伝わる記事、売りたい人が今悩んでいることを解決する記事が書けていると売れます。

実際私も、月商100万ほどまではこのスタイルで売っておりました。ただ、安定はしませんので、現在開講しているEMPRESS Route講座では、集約を強化し、より安定した売り上げに繋げる流れを作っています。

ですので、あなたがもし、安定した売り上げを立てたいと思うようであれば、全ての流れを網羅できるように進めていってください。

と、このように、集客のしくみはシンプルです。

シンプルだからこそ、余計なものは必要ありませんし、必要なものが抜けると売れません。特に安定しません。

あなたがもし、売上が立たないなと思うようであればこの流れを見直してみてください。安定しないと思うようであれば、集約を意識してみてください。

今回の無料オンラインセミナーの中では、
月商600万にどうやって到達したのか、
はたまた、臨月なのに！？というところも、
紐解いた内容となっていますので、楽しみにご覧くださいね。

では近い将来、お目にかかれる日を楽しみにしています！

Rail EMPRESS

阿部ヨ一コ