

# ネコにもわかる！ ガツガツしないでお客様を集める方法

一般社団法人全日本趣味起業協会 製作

売り込むのは苦手！

でも売れて欲しい！

そんな矛盾を解決します！



★最後に、特別なプレゼントのお知らせがあります！楽しみに！★

「そもそも、何がガツガツで、何がガツガツじゃないのか？」

何度もお知らせすることをガツガツだと思ってる？



違うのか？

全然違う！回数の話じゃない



じゃあ何だ？

例えば君が美味しい「カリカリ」を見つけた。ひとりでも多くの友だちに伝えたい。だって幸せな友だちが増えるから。



そりゃあそうだ

だから、いっぱい伝える、なんどでも伝える



うん

これって、回数の問題じゃないのわかるよね？



そう言われれば！

問題は伝え方だよ



伝え方？

そう。例えば君が、このカリカリうまいから買ったほうがいい！絶対に買いた！ぜひ！お勧め！買え！ほら！すぐ買え！とか言うと、これってガツガツ売り込んでる



だな

そうじゃなくて、これ、前食べたけどめちゃくちゃ良かった！食感がカリカリなのに、舌触りなめらか。香りはまるでマグロそのものだったー！て言うとうだろう

あるいは、これ食べてから毛艶がいいんだよねー、顔洗いも背中なめなめも、気持ちいいんだ！とか。

これってガツガツ売り込んでないよね



ほんとだ！

だから、ガツガツか、そうじゃないかは、回数の問題じゃなく、伝え方だと覚えておこう！



にやるほど！

じゃあ、どうやって伝えたらガツガツじゃなくなる？



さっきも言ったけど、伝え方でガツガツになったり、そうじゃなくなったりするよね



うん

だからここでは、その具体的な伝え方を見ておこう！

ポイントはこの3つだ

- ・感想を伝える
- ・どうなれるか未来を伝える
- ・目に触れるところにいつも置いておく



【感想を伝える】



今や SNS の時代になってからというもの、みんなモノを買うときにはレビューサイトのレビューやら、信頼できる友達の言葉を信用するようになってきた。



そうなの？



そう。ところが、数年前にレビューの自作自演が見つかって大騒ぎになったことがあるんだけど覚えてる？



しらん

このお店美味しいよ、みたいなレビューを  
自社のスタッフに書き込みさせまくったと  
いう出来事だよ。

もちろんそんなことしたのはごく一部の  
お店だけど、そうすると僕らには何が本当か  
嘘かの見分けがつかなくなるよね



なんてひどい

それもあって企業やお店が自ら語る商品のメ  
リットってどこまで信用できるのってなる。



うーむ、確かに！

でも、今どきは SNS で情報がシェアされる  
のでウソもすぐバレる。だから結局みんな  
友達の情報を一番信用することになるんだ  
ね。

だから、お客様の感想をブログや SNS に載  
けるといいね。そうするとその人の周り  
の人、とりわけお友達あたりからクチコミ  
も起こり始めるから。



なるほどわかった！あの草むらのトカゲは捕ま  
えやすいよ！なんて情報が早く回るのと同じだ  
にや！

(^▽^:)



ちなみに、お客様の声を載せるにもコツがあるって知ってた？



しらん

実はお客様の声を見る人には2つのパターンがあって、  
1) 既にお客様の声になっていて、念のためにお客様の声を見ようという人と、  
2) たまたまお客様の声を目にしてから商品のことが気になる人、  
この2パターンだ。



ふーん

1のパターンの人に見てもらうには、わかりやすく「お客様の声」として掲載すればいいよね。

しかし2のパターンの方はまだ買おうとか思っていないので「お客様の声」はスルーしちゃう。そこで一工夫必要になるんだ。



例えば？

例えば、普通のブログの記事として書き出して、いつの間にかお客様の声を紹介しているという流れを作るとか。  
こんな感じで・・・



「昨日はお茶会でした。そこで偶然私のお客様と会えてビックリ！

実は彼女、以前私のサービスを受けてこんなことを言ってくださったんですよ (^o^)

『(ここから声)』

その後も日々実践されていて、すっかり素敵になっておられました！

再開できて本当に嬉しかったです！」

みたいな感じとか。

これだと、読者さんはうっかり「声」も読んでしまう (笑)。



ホントだ！

つまり、お客様の声を紹介するときは、そのまんま「声」として掲載するパターンと、「記事」として埋め込んで紹介するケースがあるということを知っておこうね！



わかったにゃん



【未来を伝える】



きみは将来こうなりたい！とか、解決したい  
悩みとかない？



いっぱいある！

ねこなのに？



わるいか

いやいや、全然OK！で、どうなりたいの？



天然カールのひげを治したい

それ、寝グセじゃなかったんだ・・・



(\*`Д`)ノ!!!!クワ!

ごめんごめん(笑)、じゃあ例えば、これを使  
ったらひげがピン！って言われたら欲しくな  
らない？  
あるいは、このレッスンに参加するとひげが  
ピン！でもいい



欲しい！どこに売ってる？！



いやいや、例えばの話だよ



(T\_T)

こんな風に、手に入る未来を見せてあげると  
欲しくなるんだよ。  
しかもガツガツじゃない



た、確かに(T\_T)

もう泣き止めよ(^-^;)



(T\_T)

更に言うと、「ひげがピン」となったあとの  
未来まで伝えるといいよね。

例えば「ストレートでかっこいいひげだ  
と、モテるよ!」とか、

「ひげがピンとなっていると、狭いところ  
を通る時も目測を誤らないので、おで  
こをぶついたり、身体を挟んじゃったり  
することはありません!」

って言われると一層欲しくなるでしょ?





例えばの話はもういいにゃ！！

今度は怒ってるの？（笑）

でも、コレが出来ていな人が多いんだよ。

「こんなことにこだわって作ってます」とか、「こんな講座の内容です」などは伝えるのに、未来が伝わっていないってケースは多いよ。



それだと売り込みっぽくなる？

うん、一回くらいは大丈夫だけど、繰り返すと売り込みみたいになるよね。だからみんな「回数」に意識が行っちゃうんだけど、本当はやっぱり伝え方ってことなんだよ



【常に目に触れさせる】



ブログなんかだと記事の最後に囲みをつけて、提供しているサービスや商品へのリンクを貼ってあるの、見たことない？



ある！

これ、リンクの先には当然、商品やサービスの詳細ページがあるんだけど、その詳細ページは多少ガツガツしてもいいのでしっかり作り込んでおくといいよ



なんでにや

だって気になった人だけがクリックするでしょ？  
そういう人には売り込みに感じないんだ、だって興味があるんだもん



そっか

もっと言うと、ブログやメルマガ、LINE@などからホームページにアクセスを流すクセをつける。  
そのホームページの右か左には常におすすめ商品の人気ランキングを載せておく、ってやれば効果はもっと上がるよ(^-^)



ホームページじゃないとだめなのか？

ブログのサイドコラムに載せてもいいけど、スマホからだとならサイドコラムが見えないからね。  
まあ、だからこそ記事の最後に囲みをつけるんだけど





てことはその囲みのなかにもランキングとかつけるといいのか？

お！なかなかやるじゃない！無いよりはあったほうがいいかもね。

ただ、ごちゃごちゃしすぎると囲みの中を読んでもらえなくなるので、その点は注意だね。

シンプルで見やすければランキングはありだよ。



趣味起業で成果を上げる方法はほかにもいっぱいある

さて、今回お伝えした「ガツガツしないでお客様を集める方法」は、そのほんの一部に過ぎません。特に今すぐできそうなことにフォーカスしました。



だね！



実際にはファン作りができると、見せるだけで売れる！みたいなことが起こります。だから、趣味起業の受講生さんにはメルマガ書いたら瞬間的に完売！とか、ツイッターでつぶやいたら在庫瞬殺！とか、そういう人がたくさんいます。



だね！



そうなるために、もっと踏み込んだ内容「たった1つの行動で口コミを起こしてファンを増やし、売上アップする方法」という内容を動画にまとめたので、趣味起業の成果につなげてもらえると嬉しいです！詳細は以下を確認してね！



動画のタイトルがうさんくさいな！

そんなこと言うなよ・・・



【たった1つの行動で口コミを起こしファンを増やして売上アップする方法】



ぜひ、成果に直結する動画「たった1つの行動で口コミを起こしファンを増やして売上アップする方法」（約20分）を手に入れて欲しいにゃ！方法は簡単にゃ！

下のリンク、または左のQRコードから「趣味起業」のLINE@に登録するだけ！時々お知らせなんかも届くけど、「うざい」と思ったらすぐブロックしてくれていいにゃ。泣くけど。

<https://line.me/R/ti/p/%40pec9816i>

またはLINEアプリで @pec9816i を検索してご登録ください  
ね！折返し、動画視聴 URL が届きます！

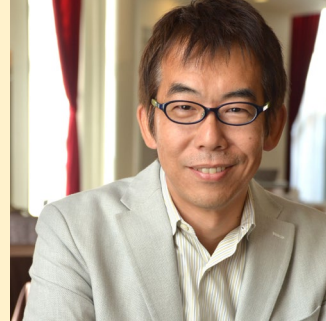
※「既に登録済みだよ！でも動画欲しいよ！」というあなたは、LINE@に「動画おくれ！」と返信していただければ、手動でお届けさせていただきますので、ご安心ください(^o^)

それでは、またお目にかかれますことを楽しみにしています！このたびはレポートをお読みくださってありがとうございました！



#### 【プロフィール】

戸田充広：(社)全日本趣味起業協会代表理事。  
趣味起業コンサルタント。  
経済産業省後援ドリームゲートアドバイザー。



大手旅行会社に12年間勤務後、メキシコ雑貨店として独立するも半年で廃業。その後、手作りのスペイン語教材の販売を開始、これがヒットとなり再び独立。

2007年より、好きなことを仕事にすることの楽しさと方法を世に広めるべく「趣味起業コンサルタント(R)」としての活動を開始。これまで約300名以上の趣味起業家を育てる。

【著書】「決定版！趣味起業の教科書」(マガジンランド)、「副業図鑑」(総合法令出版社)、「さぼてんねこのさぼにゃん」(マガジンランド)ほか多数。

#### 【メディア出演・取材歴】

NHK「あさイチ」、フジテレビ「めざましテレビ」、朝日放送「ワイドスクランブル」、TBS「Nスタ」、ABCテレビ「キャスト」、ABCラジオほか多数。  
雑誌「プレジデント」「婦人公論」「日経マネー」「日経WOMAN」「ケイコとマナブ」「週刊プレイボーイ」「Domani」など。

#### 【連載】(2019年4月現在)

マイナビニュース【特技で稼ぐ！副業人図鑑】  
日本政策金融公庫メールマガジン

製作・著作：一般社団法人全日本趣味起業協会 2019年4月

※本レポートの内容は原稿作成時の情報によるものです。予めご了承ください。