

【主催】株式会社まちづくり三鷹 東京都 女性・若者・シニア創業サポート事業



夢をかたちに!! 女性のための 創業スタートアップスクール

リスクをおさえて事業を立ち上げ、継続・成長させるための3つの力

1.商品開発力 2.マーケティング力 3.経営力

を身につけ、事業計画の作成を目指します。

[2日目] 小さな事業のための集客技術

2022年6月14日（火）9時30分～12時
（一社）ビジネスシード 浅川 絢子

1

はじめに **集客**とは??

お客様のお役に立てる『自分』
の _____ もらい
_____ を築く作業

『物』 『サービス』 『情報』 過多の時代

消費者が接する広告の量は、1日あたり
約4,000とも5,000ともいわれている。

- 差し迫った購入の必要性がない
- 広告は無視する癖がついている
- 物より時間が足りない



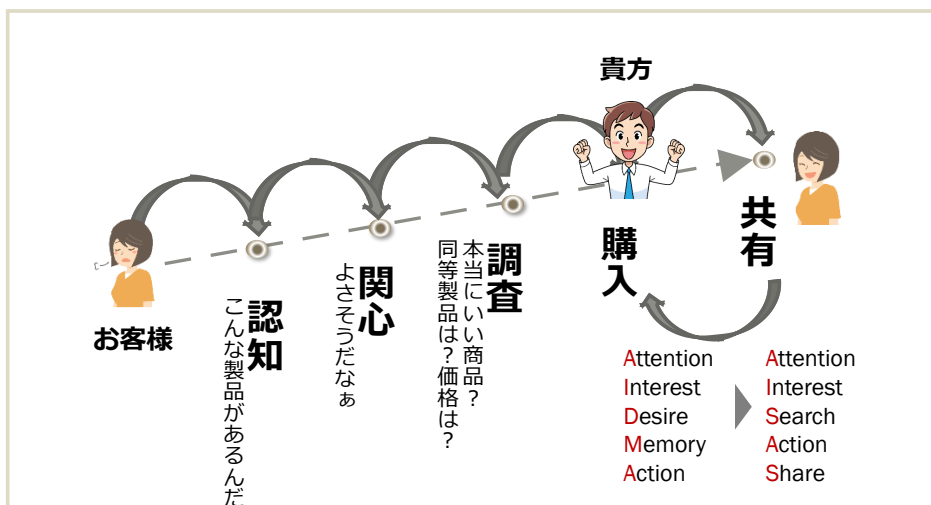
2

最近購入した（検討したが購入しなかった）商品・サービスについて
書きだしてみよう！

①どんな商品・サービスですか？	
②初めて知ったきっかけ ・時期は？	
③その時どう思いましたか？	
④他社製品との比較を しましたか？	
⑤購入しようと思った （購入しなかった）要因は？	
⑥（購入した場合） 誰かに買ったことを 伝えましたか？	

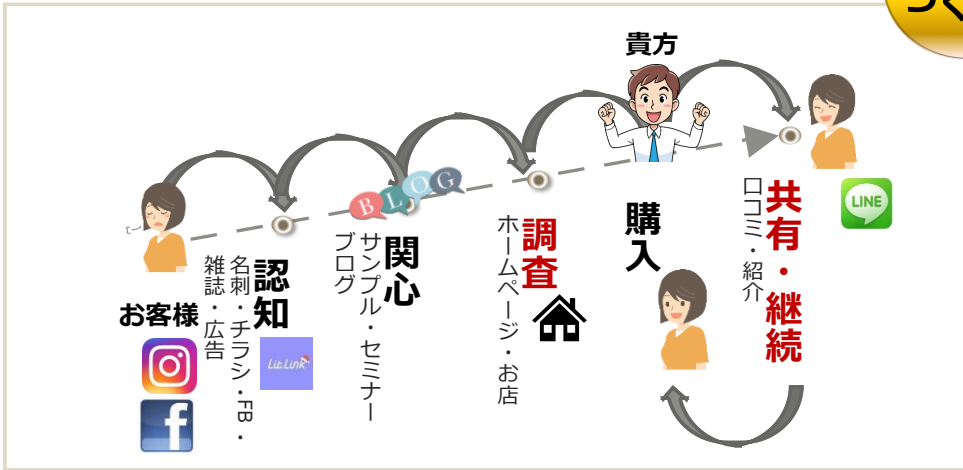
3

顧客心理モデル（AISAS）



4

顧客心理段階を意識してツールを配置しよう

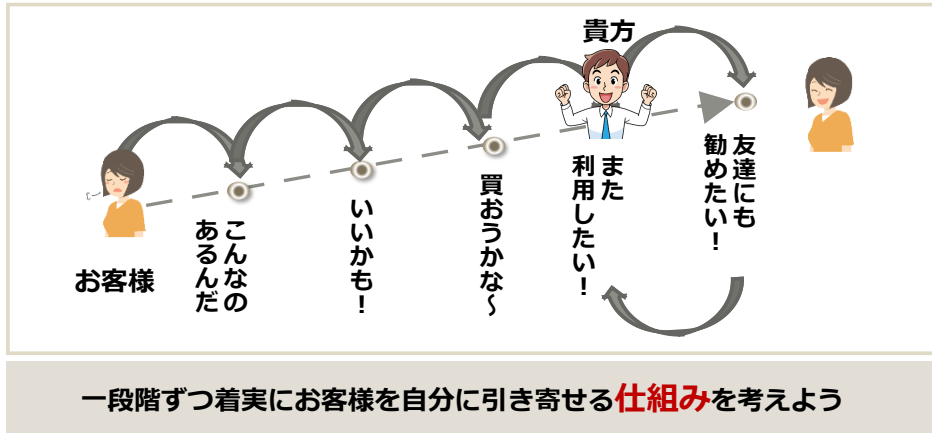


5

場当たり的はNG 計画的にお客様を引き寄せる**仕組みづくり**を！



6



重要

- お客様を**少しずつ**引き寄せる事
- 引き寄せたお客様を**逃さない事**
- 一歩ずつ!**焦らない事**

7

長期的な目で**集客基盤**を作ろう

興味あります!
受講したいです!

LINE Instagram Facebook

集客は今!
お客様の行動は将来!
焦らないこと

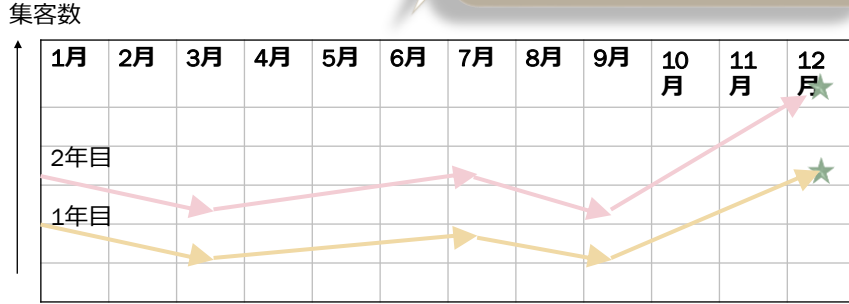
こんなことやります!

参加しようかな? 購入しようかな?
と検討しても、今行動をしない人
約8~9割と考えて

最低でも、定員×20人の受講見込み客を育てよう!

広報計画

お客様が行動しやすいタイミングを
あらかじめ推測！
広報は 少なくとも1か月前
2か月前には告知準備を



集客ベストシーズンを見定めて！年単位行動計画を！

どんな集客ツールを使うべき？



小さな事業の集客の基本は**口コミ・リピート**

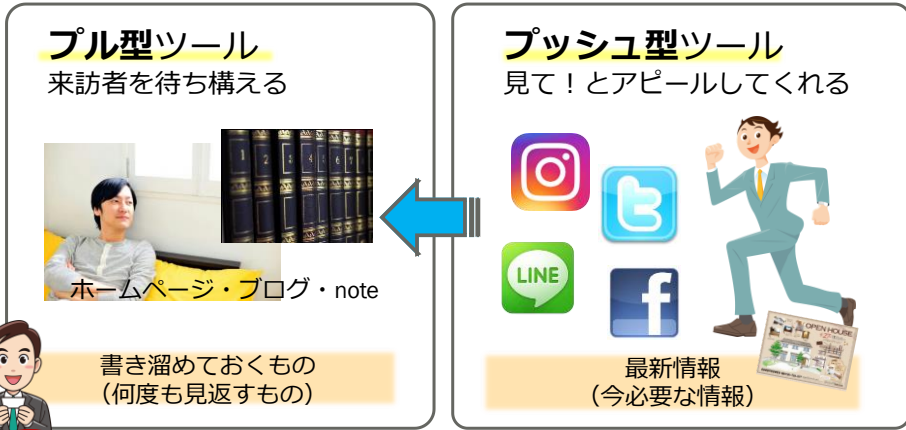
なんでもやればいいものではない！
最低限の**時間**と**経費**で集客することを考えよう



重要

事業主がやるべきことは『集客』ではなく『サービスの提供』。
『集客』は**短時間で、労力をかけずに**行う方法を考えよう。

集客ツールを選ぶ際に気をつけたい事



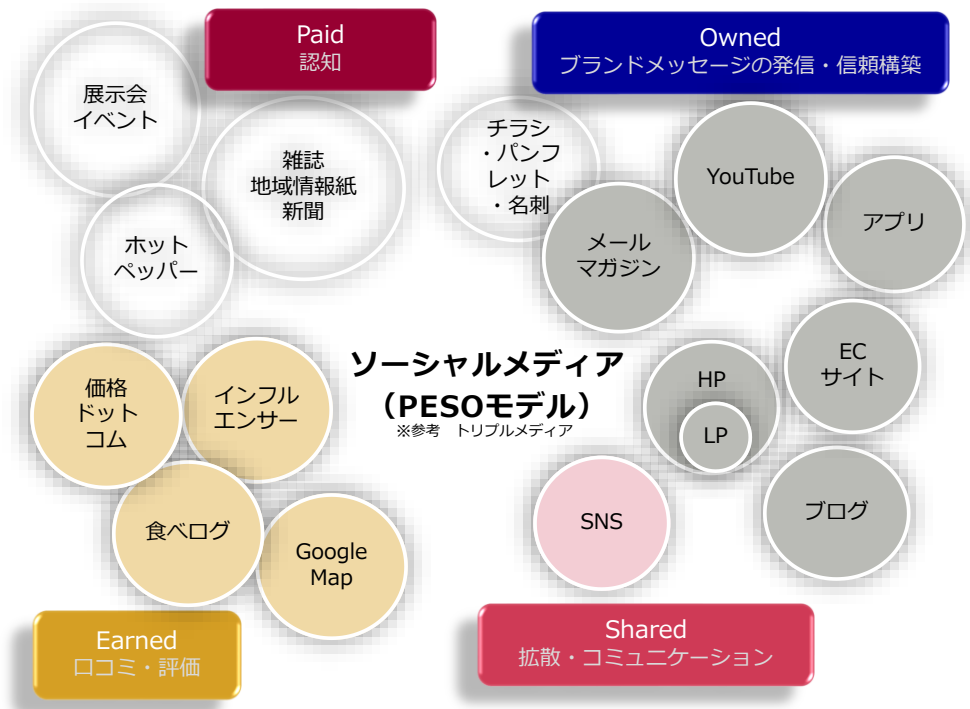
重要

ツールの特性 (得意・不得意) を理解した上で、自分の事業に合うものを適切に選定しよう。ツール一つひとつに、**役割**を与えて使おう。

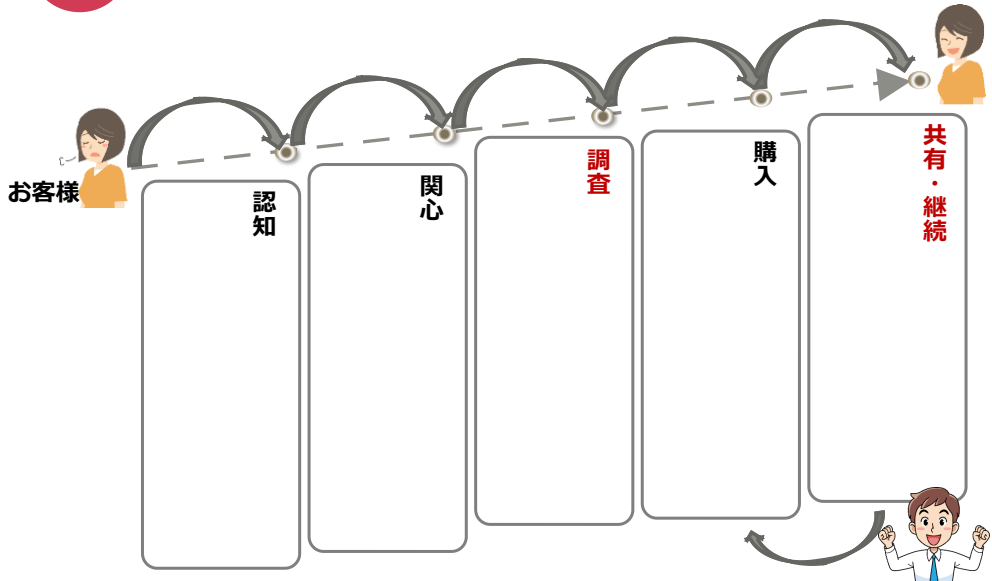
11

ツール間の連携はすごく大事！

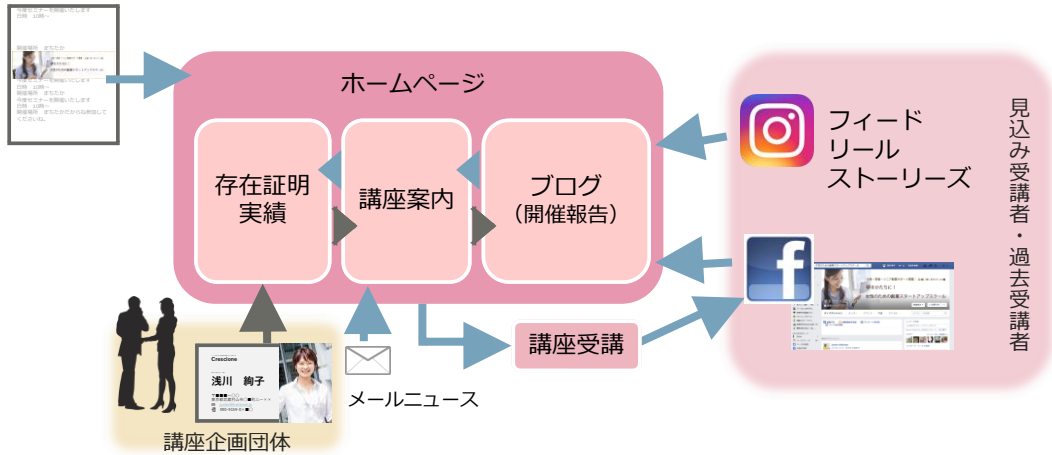




ワーク 3 お客様を集める仕組みを図にしよう



お客様を集める仕組み（例）



情報発信チェックしてみよう

- オファーのない ただの『いい人』投稿
- 『私を探して！』なぞなぞ投稿
- 商品イメージを壊す『マイナス』投稿
- 仕事？プライベート？『日記』投稿
- ひたすら頑張る！『持久走』投稿
- ツールの紹介『協会応援』投稿



- 必要な情報にたどり着けない『神経衰弱』ページ
- お申込までに長い道のり『たらい回し』ページ
- お客様に気を遣わせる『女王様』お申込フォーム

※オファー：お客様に次にとってほしい行動を提示すること
ホームページへの誘導、お問合せ先の記載、講座のご案内等

まとめ



- ☑お客様の行動パターンをよく把握すること
- ☑お客様の環境にマッチしたツールを使うこと
- ☑集客ツールひとつ一つにミッションを与え、
戦略的・段階的に使うこと
- ☑ツール間の連携をとること
- ☑長期的な目線をもって、計画的に行うこと
- ☑新規のお客様を集める事より、
目の前にいるお客様との関係性を育てよう

これを意識するだけで、集客は変わってきます
何もしなくても**お客様が集まってくる**状態を作り出そう！
商品開発やサービス提供に、全精力を注げる環境を作り出そう！



6月21日までの宿題

発表フォーマットP1～6

ワーク
3

書ける範囲で書いてきてください（枠は自由に増やして構いません）
ワークに使用しますので、
記載の上、手元に見られるようにしてご受講ください。

Facebookグループは自己紹介や質問など、ご自由にお使いください。
合わせまして
ミタカフェコーディネーター相談もご活用ください。
<https://mitacafe.co/coordinator-category/>