

小さな会社のためのマーケティング協議会

集客サポート資料

小さな会社のためのマーケティング協議会

shirun.jp

「マーケティング協議会では、次の方を応援します！」

それではマーケティング協議会の「集客サポート」についてご説明していきたいとおもいます。

小さな会社のためのマーケティング協議会では、あなたが「行動する」山を乗り越え、「成功という結果」の山へたどりつくためのサポートをしたいと考えています。

その中でも特に、次の方を真剣に応援しています。

- お客を集めたいと思う気持ちは誰にも負けないかた
- あなたのサービスや製品の良さを多くの方に知ってもらいたいかた
- 確実に結果を出せるようになりたいかた
- 自力でお客を集める力をつけたい、もしくは、つけておきたいかた
- 本当に成功したいかた

具体的には、

- 起業、独立、開業して、もしくは、しようと一生懸命がんばっているかた
- 次世代をつくるために新規客を集客したいと真剣に考えている、中小企業の経営者のかた
- 売上げを安定させてたいと努力している、SOHO、個人事業者のかた
- 男女問わず、起業を目指す上昇志向の高い会社員のかた
- マーケティング初心者のかた
- あなた自身と家族、そして、お客を幸せにしたいかた

わたしが今まで積み重ねてきたノウハウと経験は、次のようなものです。

- ダイレクトメール、雑誌広告、新聞などを使った、オフラインでの集客について
- ホームページ、インターネット（SEM）を活用した集客について
- ホームページの企画、制作について
- SEO対策(検索エンジン最適化)について
- LPO対策（ランディングページ）について
- ECオンラインショップ開業支援について
- SNSを使った集客支援について
- スーパーやホームセンター、カタログ通販、TV通販などの流通開発について
- マーケティングに特化した翻訳事業
- 「集客」を中心に考えた、独立起業準備に
- 新規事業の拡大について

また、今までに集客支援をおこなった業種は、下記のものであります。

ホテル、不動産、化粧品メーカー、家庭用品メーカー、食品メーカー、その他メーカー、総合卸売商社、包装資材商社、印刷業、厨房機器販売、WEBデザイン会社、パッケージ製作業、通販会社、コンサルタント、雑貨販売、リサーチ会社、健康食品販売、推奨販売業、健康器具販売飲食店、ソフトウェア販売、食品加工販売、水産加工物販売、コンサルティング会社、弁護士、行政書士、税理士などです。

当てはまるかたであればどなたでも、
小さな会社のためのマーケティング協議会へのご入会を歓迎いたします。

「協議会に入会することで得られる、集客サポート内容とは」

✔ 特典1：集客メールサポート（※通常1ヶ月 31,500円／すべての会員さま対象）

会員さまに一番、利用されているのが、この「メールサポート」です。

- ・ どうしてもうまくいかないことやわからないこと、
- ・ あなた1人では解決できない問題が起こったとき、

ひとりで考え込むよりも相談するほうが早く、問題を解決することができます。

この集客メールサポートをつかえば、
そういったときに個別であなたの疑問や問題点を相談することができます。

しかも、

月々の利用制限がありませんから、回数を気にすることなく思う存分、
メールでご相談いただけます。

✔ 特典2：月2回までの集客電話サポート（※通常30分 10,500円／プラチナ会員のみ）

1回30分、月2回までの電話サポートをご利用いただけます。

細かな内容をメールだけで相談するには、どうしても限界があります。

そんな時、同じ資料を見ながら電話で相談できればサポートの密度も違ってくるのは
言うまでもありません。

電話サポートを利用すれば、あなたの疑問点や問題点を直接ぶつけることができ、
しかも、その場で原稿などの内容を修正できるのでとても効率よく、
効果の高い集客サポートを受けていただけます。

<電話サポートの利用方法>

ご利用方法は、とても簡単です。

メールでアポイントを取っていただき、
当日、集客電話サポートの会員専用番号へお電話いただくだけです。

あとは今、あなたが抱えている問題や疑問点をご遠慮なく、ご相談くだされば結構です。
あなた自信に合った集客ステップと方法を、とことん一緒に考えましょう。

ご相談いただいた内容については、問題点や疑問点を持ち越さないようにできるだけ
その場で次のステップへの具体的なアドバイスをお伝えします。

相談内容、原稿などの資料は、アポイント日の前日までにいただければ、

事前にご相談内容の要点を整理し、アポイントの当日にきちんとアドバイスをお伝えできるようにご準備いたします。

✔ 特典3：回数無制限の電話サポート

(※通常1ヶ月 84,000円／ゴールド／プレミアム会員のみ)

ゴールド会員、プレミアム会員の方は、
1回30分、月回数無制限で電話サポートが利用いただけます。

2回の電話サポートでは不安な場合や定期的に電話ミーティングを持って相談したい方におすすめる内容です。

月々の回数になく、無制限で電話サポートを利用できるので、
思う存分相談していただけます。

特に、マーケティング初心者の方にとっても喜ばれているサポート内容です！

✔ **特典4：月1回の面談サポート**（※通常1回 21,000円／プレミアム会員のみ）

プレミアム会員の方は、
月1回、60分間の面談サポートをご利用いただけます。

ミーティングサポートは、
直接、お会いしてアドバイスをこなう個別面談形式のサポートです。

電話、メールでの集客サポートに加えて、
月1回、とことん面とむかって、あなたの相談にお答えします。

実際に会ってご相談いただけるので、電話やメールでは伝えられない
ニュアンスをより詳しく打ち合わせることができます。

面談終了後は、打合せ内容を議事録としてメールにてお送りしています。

※直接、お会いしての個別面談はプレミアム会員以外、一切お受け致しておりません。

プレミアム会員限定となりますので、ご了承ください。

また、面談の際は弊社までお越しいただくことが前提となりますので、あらかじめご了承ください。

「マーケティング協議会では、3つの保証をお約束！」

「本当に、サービスは満足できるものなのだろうか」

「選んだ内容が本当に自分に合ってるのだろうか」

「永井って怖くないのだろうか？」

「写真で見た感じでは怖そうには見えただけど・・・」

なるほど・・・そうですね(笑)。

やはり、不安になられるのが当然だと思います。

そんな方のために、小さな会社のためのマーケティング協議会では
次の3つの保証をお約束しています！

✔ 保証1：集客サポート＜365日間退会保証＞

一つ目の約束が、無条件での「365日間退会保証」です。

あなたの好きなときに、いつでも退会していただくことができますので、退会にあたっては期間の縛りは一切ございません。

退会をご希望する月の25日までに、メールなどの書面でその旨をご連絡いただくだけで結構です。その月をもって退会していただくことができます。

✔ 保証2：集客サポート＜初月返金保証＞

2つ目の約束が、入会1ヶ月目の年会費を全額ご返金する「初月返金保証」です。

退会の際、年会費は、弊社振込手数料負担にて、退会月の翌月10日までにご指定の口座まで全額、ご返金いたします。

✔ 保証3：集客サポート＜フリーチェンジ保証＞

最後の3つ目の約束が、いつでもあなたの会員コースを変更できる「フリーチェンジ保証」です。

「やっぱり電話で相談したいのでプラチナ会員に変更したい」
「自信がついてきたので、ゴールド会員からプラチナ会員に変更したい」など、

初めからは、なかなかわかりませんよね。でも、ご安心下さい。
協議会では好きな時にいつでも会員コースを変更いただけます。

例えば、マーケティング初心者のAさんの場合：

まずは、電話でおもいきりご相談いただけるゴールド会員へご入会いただきました。

6ヵ月後、そろそろAさんの中でも少し自信がついてきたので、
電話相談の回数を少なくしてプラチナ会員に変更いただきました。

ただ、最終的には今までとは違った新しい試みにチャレンジしたいということで、
2年目以降は再度、プラチナ会員に。

会員コースの変更は、変更を希望する月の前月25日までにメールなどの書面で
ご連絡いただくだけで結構です。次月よりあなたのご希望のコースでご利用いただけます。

ただし、定員状況によってはすぐにご変更いただけない場合がありますので、
事前にご確認ください。

「集客サポートの早見表」

✔ サポート内容

| サポート内容/会員ステータス | シルバー 会員 | プラチナ 会員 | ゴールド 会員 | プレミアム VIP会員 |
|-----------------------|------------|------------|------------|----------------|
| 無制限の「メールサポート」 | ○ | ○ | ○ | ○ |
| 1回30分、月2回までの「電話サポート」 | | ○ | (○) | (○) |
| 1回30分、月回数無制限の「電話サポート」 | | | ○ | ○ |
| 月1回、60分間の「面談サポート」 | | | | ○ |
| いつでも途中退会が可能 | ○ | ○ | ○ | ○ |
| 入会1ヶ月目の年会費を全額返金 ※1 | ○ | ○ | ○ | ○ |
| 自由にコースの変更が可能 ※1 | ○ | ○ | ○ | ○ |

「集客支援サポートで＜成功への第一歩！＞」

今、お伝えした保証をつけているのは、ただサポートに自信があるからだけではありません。

1人でもたくさんの起業家やSOHO、中小企業の方に「成功への第一歩」をふみ出してほしいからです。

本当に、行動して欲しいからです。

✔ もうお気づきかもしれませんが、

今、お約束した中の「初月返金保証」を使えば、この集客支援サービスをリスクなく、はじめていただくことができるようになっています。

なぜなら、

入会後の1ヶ月間で、もしあなたが満足できない場合は、その月の25日までに退会のメールいただければ、一切会費をご請求することはないからです。

つまり、ご満足いただければ、

会費をお支払いいただく必要はありません！

この返金保証をお付けするのは私にとってリスクなことは、十分にわかっています。

しかし、

それでもこの保証をつけることで、今、集客に悩まれている起業家やSOHO、中小企業のかたが第一歩をふみだしてもらえるのであれば、そのリスクをとる価値は十分にあると思っていますので

皆さまにとってできるだけ負担の少ない会費とさせていただきます。

✔ 年会費

| ステータス | 会費(税込み) | お支払い方法 | |
|---------|-----------|--------|-------|
| | | ご請求 | ご入金 |
| シルバー会員 | 15,750円/月 | 毎月、月末 | 翌月、月末 |
| プラチナ会員 | 31,500円/月 | | |
| ゴールド会員 | 52,500円/月 | | |
| プレミアム会員 | 69,800円/月 | | |

「お支払い方法について」

会費のお支払い方法は、以下をご確認ください。

✔ 会費は毎月の分割支払いとなります。

毎月、月末締めにてご請求書を発行させていただきますので翌月末までに弊社指定口座へお振り込みいただくシンプルなお支払い方法となります。

例) 2月にご入会の場合：

<初回、2月の年会費>

- ・ご請求書発行： 2月末日
- ・お振り込み： 3月末日

<翌月、3月の年会費>

- ・ご請求書発行： 3月末日
- ・お振り込み： 4月末日

※初月返金保証をご希望の場合は、初月のご請求は致しません。

「<ご注意> 集客サポートは、完全定員制です。」

ただし、ご注意下さい。

小さな会社のマーケティング協議会では、会員の方にご満足いただける質の高いサポートを提供していくことを第一に考えていますので、各コースとも完全定員制となっています。

規定の定員になり次第、受付けを終了させていただきますので、ご希望コースの定員状況、ご不明点はホームページよりお気軽にご確認下さい。

協議会の集客サポートを利用して、成功への道をこじ開けている方たちは必ず皆さん、自ら前向きに行動している方たちです。

お互いが真剣に、前向きであればあるほど、

やりとりを続けていくうちに具体的な解決策が見えてくるのが、今までの経験で分かっています。

問題点が明確になればなるほど、アドバイスが具体的になるのは当然ですよ！

ここまでお読みいただいて、

「よし、わたしも絶対に結果を出してやる！」

と思われているあなたなら、大歓迎です。

あなたにあった成功ステップを、とことん一緒に考えましょう。

それでは、このレポートはここまでとなります。

このレポートを最後までお読みくださって本当にありがとうございました。
ここまで真剣に読んでいただいたからこそ、もう一度だけ、お伝えさせてください。

まったくリスクなく、集客サポートを始めていただけます。
あとは、「成功への第一歩」だけです。

✔ ご入会はこちらより

■ <https://www.formzu.net/fgen.ex?ID=P95464406>

「申込みから入会までの流れ」

ご入会方法はとても簡単です。

✔ Step1

ホームページ下の「こちら」から登録フォーム画面へお進みいただき必要事項と希望されるコースをご記入の上、送信ください。

※ご入会は、ご希望される月の1日とさせていただきます。

✔ Step2

10分以内に「申込み受付完了」の確認メールをお送りしますので、内容をご確認ください。

✔ Step3

申込み受付完了メールに記載されていますURLより集客サポート資料（PDF）をダウンロードください。

✔ Step4

ダウンロードいただいた集客サポート資料に記載されていますアポイント専用アドレスより初回のアポイント希望日をご連絡ください。

✔ Step5

ここからはいよいよ集客サポートの開始です。初回の打ち合わせはどのコースをお申し込みの方にも面談（遠方の方はお電話）にて打ち合わせをさせていただき、問題点をヒアリング後、次回移行の進め方をご相談させていただきます。

その後は、

- ・ご希望の日時で次回アポイントをお取りいただき、サポート専用番号までお電話ください。
- ・メール相談の場合は、直接、ご相談内容をお送りいただければ結構です。

アポイントは終了時、もしくは打ち合わせ後あらためてお取りいただければ結構です。

✔ Step6

次回よりは、実践→アポイント→ご相談→アドバイス→実践を繰り返しながら、できる限り早く成果を出していただけるように全力で集客のサポートを行っていきます。

「集客サポートのご利用について」

✔ 集客サポートご利用時間について

集客サポートのご利用時間は、平日10：00～18：00（土日、祝日は休み）です。

✔ 集客サポートのアポイント方法について

アポイントは、アポイント専用のメールアドレスまでご連絡いただくだけで 結構です。

アポイント専用アドレスはご入会后、ご連絡いたします。

※ご相談は、他の会員様のご迷惑になる場合がありますので、必ずアポイントをとってからご連絡ください。

✔ アポイントの確定について

集客サポートのアポイント確定は、ご連絡をいただいた日の翌営業日までにメールにてご連絡いたします。

✔ 資料について

ご相談内容と必要資料は、アポイントをお取りいただく際、もしくは、アポイント日の前日までにメール(FAX、郵送可)にてお送りいただければ大丈夫です。

✔ アポイントについて

アポイント時間と1回のご相談時間となる30分（ミーティングサポートは60分）は、他会員のご迷惑になる場合がありますので、必ずお守りください。アポイントの変更が必要な場合は、必ず事前にご連絡ください。

✔ 電話サポートについて

電話サポートの当日は、会員専用の電話番号へご連絡ください。

電話サポート専用の電話番号はご入会后、ご連絡いたします。

✔ メールサポートについて

メールサポートは、基本的にご利用時間に関係なくご相談いただけます。

お問い合わせに対しては、原則、ご連絡より3営業日以内にご返信いたします。

(※お問い合わせの状況によってはお時間をいただく場合もありますが、予めご了承ください)

メールサポート専用のアドレスはご入会后、ご連絡いたします。

✓ 公開について

原則としまして、お寄せいただいたご相談内容や感想、集客の成功事例が他の会員の参考になると思われる場合、公開させていただきます。皆様への具体的なアドバイスは、会員ひとりひとりのフィードバックによって成り立っているためです。

もちろん、不利益になることは一切公開いたしませんし、事前に公開内容をご連絡させていただきます。実名で公開するか、匿名にするかについてもご希望に応じます。

✓ 退会請求について

99%のかたには関係ありませんが、常識に反するような行動や他の会員の迷惑になるような行動と判断される場合は、協議会より退会をお願いする場合がありますのでご了承ください。

✓ サポート内容

| サポート内容/会員ステータス | シルバー 会員 | プラチナ 会員 | ゴールド 会員 | プレミアム VIP会員 |
|-----------------------|------------|------------|------------|----------------|
| 無制限の「メールサポート」 | ○ | ○ | ○ | ○ |
| 1回30分、月2回までの「電話サポート」 | | ○ | (○) | (○) |
| 1回30分、月回数無制限の「電話サポート」 | | | ○ | ○ |
| 月1回、60分間の「面談サポート」 | | | | ○ |
| いつでも途中退会が可能 | ○ | ○ | ○ | ○ |
| 入会1ヶ月目の年会費を全額返金 ※1 | ○ | ○ | ○ | ○ |
| 自由にコースの変更が可能 ※1 | ○ | ○ | ○ | ○ |

✓ 年会費

| ステータス | 会費(税込み) | お支払い方法 | |
|---------|-----------|--------|-------|
| | | ご請求 | ご入金 |
| シルバー会員 | 15,750円/月 | 毎月、月末 | 翌月、月末 |
| プラチナ会員 | 31,500円/月 | | |
| ゴールド会員 | 52,500円/月 | | |
| プレミアム会員 | 69,800円/月 | | |

＜小さな会社のためのマーケティング協議会 会員規約＞

シラン株式会社が提供する、小さな会社のためのマーケティング協議会に入会されるにあたってはこの会員規約をよくお読みになり、その内容をご理解・ご承諾いただくようお願いいたします。

第1条（サービス）

協議会（以下、「当会」）の会員（以下、「会員」という）はシラン株式会社（以下、「主宰者」という）が定めるサービス（以下、「本サービス」という）を利用できるものとします。

第2条（会員）

1. 会員とは、主宰者が定める手続に従い、会員規約（以下、「本規約」という）を承認の上、入会の申し込みを行う個人をいいます。
2. 会員の権利は登録いただいたご本人のみが利用できるものとし、他の誰にも譲渡・貸与できないものとします。

第3条（期間）

当会の期間は、入会日より1年間とします。2年目以降は、期間末日時点と同一条件にて更に1年間自動更新するものとし、それ以降も同様とします。

第4条（年会費）

主宰者が定める年会費を支払うものとします。

第5条（支払い）

年会費は、次のいずれかにてお支払いいただくものとし、主宰者が定める規定にもとづくものとします。

1. 分割支払い

振込手数料は、会員に負担いただくものとします。

第6条（変更）

1. 会員は、氏名、住所など主宰者に届け出た事項に変更があった場合には、速やかに連絡するものとします。
2. 主宰者はサービス向上を目的とし、会員の承諾なく本サービスの変更及び年会費の改定を行えるものとします。ただし、その場合は事前に書面にて会員に通知するものとします。

3. 支払い方法の変更は、次年度の更新時とし、期間末日までに主宰者が定める手続きに従い、変更の届出を行うものとします。

4. 会員コースの変更は、主宰者が定める規定にもとづくものとし、変更を希望する月の前月25日までに書面にて主宰者が定める手続きに従い、変更の届出を行うものとします。

第7条（会員情報の取扱い）

1. 会員が届け出た事項は、主宰者のデータベースに登録され、主宰者が所有するものとします。

2. 主宰者は、登録された会員情報について個人識別が可能な状態で第三者に提供しないものとします。

3. 主宰者が、他会員の参考になるとと思われる相談事項、感想、並び事例については公開できるものとします。主宰者は、事前に書面にて当該会員に内容を通知するものとし、会員の不利益になる情報は一切公開しないこととします。

第8条（損害賠償）

主宰者は、本サービスを利用により発生した会員の損害に対し一切の責任を負わないものとします。

第9条（会員資格の抹消）

会員が次の各号のいずれかに該当する場合、主宰者は該当会員の会員資格を何ら通知することなく、抹消することができるものとします。

1. 入会時に虚偽の申告をした場合

2. 他会員または第三者に、迷惑、不利益を与えた場合

3. 主宰者または他会員の著作権、商標権、肖像権等の知的財産権、プライバシーを侵害した場合

4. 他会員に対し、無断で広告・宣伝・宣伝勧誘などを行った場合

5. 主宰者の利益に反する行為だと判断した場合

6. 当会の運営を故意に妨害した場合

7. 会費の支払いが2ヶ月以上滞った場合

8. その他、主宰者が会員として不相当だと判断した場合

第10条（退会）

会員が退会する場合は、退会を希望する当月25日までに主宰者が定める手続きに従い、退会の届出を提出するものとし、本サービスの提供期間内であっても自由に退会できるものとします。

第11条（返金）

会費の返金は、主宰者が定める規定にもとづくものとし、退会月の翌月10日までに指定の口座へ返金するものとします。

ただし、主宰者より退会を通告した場合はこの限りではないものとします。

第12条（その他）

本規約に定めのない事項並びに本規約の解釈に疑義が生じた場合は、両者協議の上、誠意を持ってこれを解決するものとします。

平成18年4月30日

小さな会社のためのマーケティング協議会主宰

シラン株式会社 代表取締役 永井 和夫

以上の規約に同意されるかたのみ、申込みください。

最後に、小さな会社のためのマーケティング協議会は、

決して大企業のような規模やブランド力はありませんが、その分、
小さな会社の目線で、小さな会社が実践できる集客アドバイスをお伝えすることで
あなたの「成功」と「夢」の実現を全力でサポートさせていただきます。

ご入会をころよりお待ちしております。

✔ ご入会はこちらよりおこなっていただきます。

■ <https://www.formzu.net/fgen.ex?ID=P95464406>



<クライアントからの応援ファンレター>

永井さんの具体的なアドバイスとコーチング力に感謝！

人間力のすごさを感じています。



永井さんへ

いつも集客の仕組みづくりから SEO 対策まで
本当にお世話になっています。

毎回、電話やメールで相談するたびに具体的な実践ポイントをわかりやすく教えていただけるので、とても頭がすっきりして仕事はかどっています。
(1人で悩んでいるとなかなか答えが出ないので・・・。)

永井さんマーケティング経験や知識はもちろん、素晴らしいのですが、

やっぱり、集客サポートを受けていて一番すごいと感じるのは、問題を一瞬で見つけ出す判断力とそれをマーケティング初心者のわたしにでもわかりやすい言葉で伝えてくれる、コミュニケーション力です！

関西弁？なので、時々、聞き返すこともあります(笑)

あと、コーチングの資格も持っているのも心強いですし、
アメリカでの留学経験も生きているのでしょうか！

入会したとき、わたしはマーケティング初心者だったのですが、
永井さんは難しいことからではなく、初心者のわたしにでもわかるような内容に置き換えて説明してくれるので、本当に安心しました。

あと、小さな会社の目線で、少ない予算の中で効率よくお客を集客するための具体的な実践方法をアドバイスいただけるところも、大満足です！

月々、数万円で具体的なアドバイスがもらえて効果が目に見えてわかるわけですから、永井さんにコンサルティング代をお支払いしても十分、納得できる内容です。

きっと、永井さんのようなマーケティングに詳しい専門の人を雇うと、
かなりの費用がかかってしまうのでしょうかね。

本当に、永井さんとの出会いに感謝です！！
これからもよろしくお願いします。

化粧品販売 ホホバオイルのサンナチュラルズ
堀 友紀枝



「新しいことへのあくなき挑戦」を信念に、
起業者やSOHO、中小企業の方の「縁の下の力持ち的存在」であり
つづけたいと思っています！

<著者プロフィール>

■シラン株式会社 代表取締役

■コーチングを取り入れた独自の方法により、クライアントのポテンシャルを最大限に引き出す
マーケティングコンサルティングを提供

大阪学院大学(マラソン高橋尚子選手の母校)の経営学科を卒業後、電子部品上場メーカーの企画営業、IT企業の新規事業開発リーダー、アメリカへのマーケティング留学を経て、

ドイツ家庭用製品のブランドマネージャーを担当。消費財マーケティングと流通へのトレードマーケティングを実践し、売上げを3年間で250%（20億円）まで拡大。

そして、2004年にマーケティングのコンサルティングに特化したシラン株式会社を設立し、独立。翌年の2005年、起業者、SOHO、中小企業向けのマーケティング支援業務をスタートし、全国のクライアントにマーケティングノウハウを提供。

2006年、ビジネス誌でマーケティングに特化したコンサルタントとして取り上げられる。数多くの中堅企業、大手企業のマーケティング業務に携わり、ダイレクトメール、雑誌、新聞、チラシなどのオフラインマーケティング、WEBを中心としたインターネットマーケティング、クロスメディア戦略の企画立案業務に加え、

WEBの企画製作、SEO対策（検索エンジン上位表示対策）の企画実装、ECサイトの企画開発運営、CMSサイトの企画開発などの制作開発業務、スマートフォンアプリの企画開発と、ソフト面からハード面の一貫したトータルサポートを提供。今までに500社以上のマーケティング支援を手掛ける。

また、もともとはアメリカのスポーツ界で行われていた選手育成方法で、現在、人材育成方法として日本でも注目を浴びているコーチングの認定資格を、日本で初めて国際コーチ連盟から認定プログラムとして認められた“Coach21”より取得。コンサルティングにコーチングを取り入れた独自の方法は、クライアントより高い評価をいただく。

現在はマーケティングに特化した翻訳事業やテレビ通販、小売店、卸等の流通開発支援、新規事業の立ち上げ支援など、マーケティングを核にした事業を多数手掛ける。

■好きな言葉：

「歩みだす前に悩むなら、歩みながら悩め」（自分で考えたものです）

■将来の夢：

高級マンガサロンをつくること。(カッシーナのソファでくつろぎながら、キャプテン翼！)

そのためにと思い、食品衛生責任者の資格も取ってしまいました(笑)。

■趣味は車とサッカーと笑うこと。サッカーは高校時代、大阪府の選抜でFWをやっていました。(勉強ができなかった分、スポーツで・・・)

■最近の悩み

視力が悪いため目つきが悪いらしく、そこに輪をかけて、独立してから伸ばし始めたひげのせいもあり、よく「怖い人」だと思われる。でも、話してみると「温厚な生き物らしい」という、うわさ・・・。

「小さな会社がぶつかる「集客の壁」

こんにちは。

”小さな会社のためのマーケティング協議会”を主宰しています、
永井和夫（ながい・かずお）です。

私のもとには全国の起業家やSOHO、中小企業の皆さまから、たくさんの質問や相談が寄せられます。そんな質問の中でもっとも多いのが、「集客」についての相談です。

いきなりですが、ここで質問です。

皆さん、「集客」と「営業」の違いってご存知ですか？

「集客」についてお話する前に「営業」と「集客」の違いを少しお伝えしたいとおもいます。

一般的に、「集客」という言葉を聞くと、

「広告」

が一番、簡単に思いつくものだとおもいますが、具体的な「集客」と「営業」の違いって一体、何なのでしょう？

「集客」とは、
**雑誌やダイレクトメール、リスティング広告やメルマガなどを使って、
見込客をあなたのホームページや営業窓口につれてくることをいいます。**

逆に、

「営業」とは、
集客活動でつれてきた見込客を成約していくことをいいます。

つまり、

■見込客を集めること＝集客

■見込客に商品やサービスを利用してもらう＝営業

となります。

補足ですが、これを英語におきかえると、

■見込客を集めること＝マーケティング（集客）

■見込客に商品やサービスを利用してもらう＝セールス（営業）

教科書に出てくるすこし堅い言葉になるわけです。

この「集客」と「営業」をステップにすると、

- | |
|--|
| <p>1) 集客ステップ： 見込客を集客</p> <p>2) 営業ステップ： 集めた見込客を成約</p> |
|--|

の順になります。

・・・。

ということは！

商品やサービスを販売する前に、
できるだけたくさん見込客を集めておくことが大切だということですね。

しかし！

ほとんどの場合、肝心の集客ステップを飛ばしてしまい、飛び込み営業や電話営業してしまいがちです。

いきなり、飛び込み営業や電話営業をしても、「売り込み」になってしまい、

「結構です！」

と拒絶されてしまいます。

営業マンの方なら、誰もが一度は経験したことがあるつらい言葉ですよ。

商品を販売するには、

いかに、あなたの商品やサービスに興味を持っている見込客をたくさん集めておくかが大切であり、それが、営業の成否をにぎるのです。

そして、

当たり前のことですが、

たくさん見込客を効率よく集客するためには、広告が必要不可欠です。

「広告」というとまず化粧品や家庭用品などを思い浮かべるかも知れませんが、決して、こういった「消費財」と呼ばれる商品だけが対象ではありません。

会社向けの製品やサービスも見込客を集客するためには当然、広告展開が必要不可欠です。

しっかりと広告を展開し、十分に営業アプローチできる見込客を集めている会社が勝ち残っているのは、このためです。

しかし、

ご存知の通り、テレビCMや新聞などの広告は最低でも数十万円、普通は、数百～数千万円が当たり前の世界です。

皆さんがよく目にする雑誌広告でも百万円以上の広告費がかかってしまいます。

バナー広告やホームページ制作などのインターネットの世界を見ても、数十万円～数百万円が当たり前になっています。

もし、無理をしてそんな大きなお金を広告にかけて失敗でもすれば、
たちまち会社の資金はなくなり、最悪の場合、会社を潰しかねません。

**起業したばかりの会社やSOHO、中小企業に、
そんな大きな広告費をかける余裕なんてないのです。**

でも、集客には広告への投資が必要不可欠・・・。

これが、
すべての小さな会社がぶつかる、乗り越えていかなければならない「集客の壁」なのです。

本当に残念なことですが、
この「集客の壁」を乗り越えられず、ほとんどの小さな会社がお客を集客できずにいます。

「失敗の連続」

えらそうなことを言いましたが、
実はわたし自身も独立したとき、「集客の壁」にぶつかった1人なんです。

わたしが今の職業、マーケティングコンサルタントとして独立しようと決意したきっかけは、
ある上司の一言でした。

それは当時、担当していた商品に大きなクレームが発生し、
その処理で追われていた時のことです。

上司はわたしを呼びとめ、こう言いました・・・。

「俺はドイツ本社の人間から悪く見られるのはごめんだから、この件には一切関与しない。ドイツ本社には永井、お前が報告しておくように」と！

40歳の間人が、自分かわいさにわたしを盾に使ったのです。
この時、わたしの中で何かがバーンとはじけました・・・。

そして、決意したのです！

「人生一度きりなのだから、自分らしく生きていこう」

自分らしく生きる、それは、好きな仕事をする事。

わたしは以前、中小企業のかたの集客をサポートする仕事にたずさわり、いつかは起業家やSOHO、
中小企業のかたを本格的にサポートする仕事をしたいと考えていました。

そんな思いから、

今までつちかってきたマーケティングの経験と知識を使って、小さな会社が実践できる、小さな会社のための集客方法を起業家やSOHO、中小企業のかたに提供していこう！

と、起業独立を決めたのです。

それが、「小さな会社のためのマーケティング協議会」のスタートでした。

しかし！

現実はやはりそう、あまくはありませんでした。

熱い気持ちをもって独立したのはいいものの、失敗、失敗、失敗の連続でした。

事務所は練馬区にある自宅アポートの一室で、6畳一間に近所のホームセンターで買った白い机とパソコン、プリンターを置いただけの本当に小さな会社です。

資本金は、なんとか捻出してつくった30万円の株式会社・・・。

本当にお恥ずかしい話ですが、パソコンと机を買ったらお金がなくなる始末です。

名刺をひっくり返しても、すぐにお客になってくれるコネなど見当たりませんし、広告を出したくてもそんなお金などどこにもありません。

独立とかっこよく決めてみたものの、気持ちいいほど厳しい状態だったのです。

なんとかして、はやく売上げを上げなければ・・・。

・・・。

。

まさに、小さな会社がぶつかる「集客の壁」にもがいていたのです。

独立して以来、できるだけ少ない予算で効率的に見込客を集客する方法を見つけ出すことに没頭し、今日まで実践してきました。

あの辛い経験があったからこそ、小さな会社が勝ち上がっていくためのノウハウを身につけることができましたし、「集客の壁」を乗り越え、今の成功を手にもできました。

しかし、

できることならわたしのような辛い経験を皆さんにはしてほしくはありません。
できるだけ早く、成功への階段を駆け上ってもらいたいと思っています。

ですので、

今からお伝えしていくことをどうか忘れないでください。

小さな会社が集客の壁を乗り越えるために、
お金に余裕のある大手企業と同じやり方をする必要などありません。

小さな会社には小さな会社にあった成功条件があるのです。

「成功への道」

小さな会社が「集客の壁」を乗り越え、成功をつかむために必要な条件は、
なにも特別なことではありません。

小さな会社のための成功条件、
それは、ほんの少しの「集客知識」と「行動力」です。

✔️ **ほんの少しの集客知識とは、**

資本力をいかして湯水のように広告を打つ大手企業のようなやり方ではなく、
少ない予算で効率よく見込客を集客して行く、「小さな会社のための集客ノウハウ」です。

ほとんどの場合、

営業ステップの前にある、肝心の集客ステップを忘れてしまい、
飛び込み営業や電話営業といった非効率な「売り込み営業」になりがちです。

特に、この傾向は企業向けにサービスや製品を販売している会社に多く見られます。

「小さな会社が勝ち上がっていくための仕組み=効率よく見込客を集客していくための仕組み」

をきちんとつくれているかどうかで、今後を勝ち残っていける確率は大きく違ってくるのです。

つまり、

**起業家やSOHO、中小企業のかたが成功するか、成功しないかは、
少予算で効率よく集客していくためのノウハウを知っているか、どうかの違い**

だけだったりするのです。

私は必ずクライアントに伝えていることがあります。

それは・・・、
商売はあきらめず、継続して行くことが大切だと。

そのためには、取り返しのつかない、大きな失敗をしないことが大切です。
「いかに成功するかではなく、いかに大きな失敗をしないか！」が大切なのです。

小さな会社にあった予算で効率よく見込客を集客できる仕組みを作り上げることができれば、
あなたは見込客を手にする事ができるわけですから、

0から新規開拓をし直さなければならぬリスクを抑えることができますし、
たとえ失敗したとしても、リスクが小さいわけですからいつでもやり直せます。

そして、

もうひとつ成功への道にたどり着くために必要な条件が、
行動することです。

「そんなことはわかっているよ！」

という声が聞こえてきそうですが、
いざ、問題を目の前にするとなかなか動き出せないのが、心情です。

大切なお金を投資して、あなたが集客ノウハウを身につけたとしても、
勇気をもって第一歩をふみ出せなければ、決して成功することはありません。

小さな会社には、大手のような資本力はありません。
しかし、大手企業にはない「スピード力」があります。

あなたが決定権をもつ人であれば、まわりに誰も反対する人はいません。

あなたが行動すれば、
小さな会社は「スピード」という、大手企業にはない最強の武器を手に入れられるのです。

よくこういった質問をいただきます。

「わたしのような初心者でも、できますか？」

いつも正直にお伝えさせていただいています。

できるか、どうかではなく、

「やるか、やらないのか」

です。

経験がないことなんて、何も心配することありません。

どんな方も、はじめて何かをするときは誰もが初心者なんですから。

行動すれば、未来は必ずひらけ、

行動しなければ、決して成功にはつながらないのです。

「あなたは今、どの山ですか？ —永井右手の法則—」

私は何かを成し遂げようとする時、いつも自分の右手を見ます。
そして、今、自分がどこにいるのかを考えるんです。

・・・。

すみません、言っていることがよくわかりませんよね(笑)。
すこし詳しく、説明します。

右手の手のひらを自分に向けて見てみると、
それぞれの5本の指が、山のようにになっているのがわかるはずです。

左側の小指から、最後の親指までの“5つの山”です。

そして、その5つの山の間には、大きな4つの谷があります。

- ①1つ目の小指の山が、“気づく”という山です。
- ②次の2つ目の山が、“考える”という山です。
- ③3つ目の山が、“行動する”という山です。
- ④4つ目の山が、“持続する”という山です。
- ⑤そして、最後の親指の山が、“結果を出す”という山です。

物事には、「気づく」、「考える」、「行動する」、「持続する」、そして、「結果を出す」という
「5つのサイクル」が存在します。

私はいつも、今、自分がどの山にいるのかを確かめるために、右手を見るのです。

もう少し説明します。

例えば、些細なことでは、「水を飲む」ことです。

まず、のどが渴いたことに気づき、何を飲もうか考えます。

次に、飲みたいと思った水を飲みはじめます。そして、水を飲み続け、最後まで飲み終わります。

たった数分の短いサイクルです。

商売に置きかえても、同じことが言えます。

ある問題に気づき、その問題を解決するための方法を考えます。

次に、その考えた方法を行動しはじめます。

頭に汗をかきながら目の前の壁を乗り越え、前へと進んでいきます。継続の時間です。

そして、

最後までがんばりつづけた先に「成功」という最高の結果が待っているのです。

「忘れてはいけない、大切なこと！」

ただし、忘れてはいけない大切なことがあります。

それは「スピード」です。

もう一度、手のひらを見てみてください。

あなたもお気づきの通り、5つの山の中で、3つ目の“行動する”の山が一番高くなっています。それは、**乗り越えることが難しい山**だからです。

もうひとつ。

谷の中で一番深く、落差の大きな谷があります。

“結果を出す”という、あなたの成功の前に待っている谷です。

これは、**いろいろな問題や困難が待ち受けている谷**だからです。

あなたが新しいことにチャレンジする時、

どうしてもうまくいかないことや1人では解決できないこと、
あなたを邪魔する問題が必ず起こります。

あなたが成功を目の前にした時、

予想すらしなかったことや足をひっぱろうとする問題が待ち受けています。

そんな時、

あなたひとりだけで悩んでいてもうまくいかないものです。

時間だけが無駄に過ぎてしまい、

小さな会社にとっての最強の武器「スピード」を発揮できなくなってしまいます。

スピードが何より必要とされる今の時代では、命取りになりかねません。

そんな時、

「行動を後押ししてくれる存在」

「気軽に相談できる存在」

「一緒になって解決策を考えてくれる存在」

が必要になります。そういった存在が、あなたのそばにいれば心強いと思います。

なぜなら、

独立し、わたし自信が集客の壁にぶつかったとき、強くそう感じたからです。

あなたをサポートしてくれる人がいれば、

目の前に立ちはだかる問題をいち早く解決することができます。

あなたは「スピードという行動力」と手に入れることができます。

1人だけでがんばるよりも、誰かと協力するほうが早く解決できる場合がほとんどです。

1人で解決できているときは、1人で解決できる範囲でのことしか行動していません。

しかし、

見込客を集客し、商品を販売していくステップには、

1人では対応できない問題がたくさん待ち受けています。

全国の方から私のもとにたくさんの集客相談が寄せられてくること、

それが何よりの証拠です。

「あなたは今、どの山にいますか？」

「永井右手の法則」より

「小さな会社の成功条件を手にする！」

小さな会社が必ずぶつかる「集客の壁」を乗り越えるために必要な成功条件、

- 1) 小さな会社のための集客知識
- 2) スピードのある行動力

この2つを身につける方法、

それは「集客の壁」を乗り越えた経験のある人間をあなたのサポーターに引き入れてしまうことです。もっと率直に言ってしまうと、巻き込んでしまうことです。

なぜなら、

わたしを含め、集客の壁を乗り越えてきたプロの方たちは問題を乗り越えていくノウハウと経験を積み重ねているからです。それは、自らが実践し、実証してきたノウハウと経験です。

5つの山と4つの谷を乗り越え、成功という結果にたどり着くために大切なことは、

- | |
|---|
| <ol style="list-style-type: none">① 小さな会社が勝ち上がるための具体的な方法を知っている人間をサポーターとして巻き込み、集客ノウハウを吸収する② 正しい方向性を導き出してもらい、行動を後押ししてもらう |
|---|

ことです。

私が成功できたのは決して1人の力だけではありません。
成功の裏にはかならず運命の出会いが付きものなのです。

連絡先:

小さな会社のためのマーケティング協議会
シラン株式会社

Website:

<http://shirun.jp/>

Blog:

<http://blog.shirun.jp/>

Mail Address:

marketing_association@shirun.co.jp

Copyright © 2006 Shirun co., ltd. All Rights Reserved.

本マニュアルの著作権はシラン株式会社に帰属します。本書の一部あるいは全部をシラン株式会社から書面による事前の承諾を得ることなく、複写複製、転用、販売などの二次利用を固く禁じます。