



無料デジタルカタログ

スモールビジネス ネット集客

スモールビジネス特化の学び舎

このは屋

※このカタログでは、スマートフォンでも読めるようにフォントサイズを大きく表示しています。

あなたはいくつ当てはまりますか？

- ① ネットから集客したいけど、やり方がわからない
- ② ランディングページが欲しいけど、作れない
- ③ WordPressを始めたいけど、よく分からない
- ④ ネットショップを作りたいけど、作れない
- ⑤ 予約を受け付けたいけど、受付できない
- ⑥ ネット広告を出稿したいけど、怖くてできない
- ⑦ …etc

これらは、セミナーやワークショップなどを通して、参加者から聞いた実際のお悩みです。

紹介依存の営業から脱する為に、ネット集客を学び始めると、共通の状態に陥るようです。

「ノウハウはわかるけど、実践ができない」という状態です。

■やるべきことはわかるけど、実践方法がわからない…

- (1) ブログでアクセスを集めて
 - (2) 無料の資料請求やPDFでリスト化して
 - (3) ステップメールで情報提供して
 - (4) ランディングページで商品案内して
 - (5) 代金をカードや振込で受け付けて
 - (6) アフターケアをメルマガでおこなって
- ・・・etc

一つ一つ「やるべきこと」はわかってるけど、「いざ実践！」となると手が止まっちゃうんですね。

たとえば、「ランディングページを作るべき」ということはわかっているけど、作り方がわからない。

外注すればいいんだろうけど、できるだけお金はかけたくない……。という風に。

ご安心ください。

■ネット集客は『ツール』を使えば簡単

実は、ネット集客は『ツール』を使えば簡単に実践することが出来ます。

ツールを使えば、

- ① 外注する必要なし
- ② たくさんお金を使う必要なし
- ③ 自分で手作りすることができる

なのです。たとえば、ウチが広告出稿しているランディングページも『ペライチ』というツールを使って作成しています。

ペライチを使えば、誰でも簡単に同じようなページを作ることが出来ます。

指1本でキーボードを打つようなパソコン初心者でも、です。

実際にウチで開催しているワークショップでは、60代のパソコン初心者の方がペライチを使って、半日でランディングページを作っています。

「60歳以前、指2本以上」なら、さらに簡単に作ることができるでしょう。

そして、ツールを使うことで簡単になるのは、ランディングページ制作だけじゃありません。

- ① ホームページ
- ② ブログ
- ③ ランディングページ
- ④ セールページ
- ⑤ メールマガジン
- ⑥ ステップメール
- ⑦ 各種デザイン画像
- ⑧ ネットショップ
- ⑨ 予約システム
- ⑩ カスタマサポートシステム
- ⑪ …etc

スモールビジネスのネット集客に必要なものは、今やすべて、『ツール』を使うことでそろえることができます。

能力や資金の有無じゃありません。

知っているか、いないかだけの違いです。わざわざ高い費用を払って、外注する必要など一切ありません。

ちなみに、通常これらのツールは積極的には公開されません。ネット長者ほどそうです。

だって、みんなができるようになってしまったら、アドバンテージがなくなってしまうからね。

■ですが今回、ツールを公開します。

ですが今回、『ネット集客を実践するために役立つツール』を公開するウェブセミナーを開催します。

もちろん、スモールビジネス対象のウェブセミナーとなります。当然ながら、「ツール100選」などの辞典的で無意味なものではありません。

実際にスモールビジネスの現場で役立つツールを厳選しました。お金をできるだけかけずに、自分でネット集客を実践したいスモールビジネスのあなたに贈るウェブセミナーです。

解説するツールの一部をご紹介しますと、、、

- ① 集客～フォローまで仕組み化できる！決済からリマインドメールまで自動でシステム化できる予約管理ツールとは？
- ② 難しい操作は一切なし！物販、デジタル商品、ニュースレターなどの月額課金も導入できる販売ツールとは？
- ③ リアルタイムでチャットができる！サイトの成約率が倍増するカスタマーサポートツールとは？
- ④ バナー画像はもちろん、広告画像も作成できる！費用をかけたくない人にオススメの画像制作ツールとは？
- ⑤ 商品販売ページも資料プレゼントページも作れる！ネット初心者でもできるランディングページ制作ツールとは
- ⑥ キレイなデザインでメルマガ、ステップメールが送れる！最先端のメール配信ツールとは？
- ⑦ 制作業者に依頼する必要なし！自分で作れるホームページ、ブログ制作ツールとは？

ウェブセミナーではこれらのツールを紹介するとともに、
スモールビジネスが具体的にどのように使っていくかを解説
します。さらに・・・

■ ツールを活用した『集客導線』の作り方も解説！

ツールの紹介や使い方だけだったら、GoogleやYahooで検索すれば事足りますよね。

ウェブセミナーでは、ツールの紹介に加えて、ツールを活用した『集客導線』の作り方も解説します。

集客導線とは、ネット集客のお客さんの流れのことです。

ネット集客はお客さんの流れ（集客導線）を作ることが大切になってきます。

なぜ集客導線を作ることが大切なのか？

それは、集客導線を適切に設計することで『大量のアクセスがなくても、ネットから集客することができるようになる』からです。

■ スモールビジネスに大量のアクセスは必要ない

結論から言いましょう。

スモールビジネスが売上を上げるのに、「大量のアクセス」なんて一切必要ありません。

そもそも、集客の導線が構築されていない状態でアクセスを集めても、売上には結びつかないのです。

なぜ「アクセスが大量に必要」と言われているかというと、集客の導線が設計されていないからです。

導線が設計されていないと、わざわざ検索して問い合わせを送るなど、「超アクティブ」なお客さんしか集めることができません。

そんな「超アクティブ」なお客さんなんて、ごく少数ですので、相対的に大量のアクセスが必要となるわけです。

大量のアクセスがないと、なかなか「超アクティブ」なお客さんとは出会えないですからね。

でも、導線をきちんと設計していれば、お客さんはスムーズに動くことができます。

「超アクティブ」じゃない普通のお客さんも獲得することができます。

売上に結びつくお客さんだけを集めればいいので、大量のアクセスなんて一切必要ないわけです。

つまり、最低限のアクセスで十分売上を上げることができる。ということですね。

では、どのように集客導線を設計すればいいのでしょうか？

■アクセスの垂れ流しを防げば最低限のアクセスで売上が上がる

- ① ブログやYouTubeにアクセス
- ② 無料のお役立ち資料やPDFを入手
- ③ ステップメールが情報が届く
- ④ ランディングページで商品を申し込む
- ⑤ メルマガで他の商品を購入する。

ザットお客さんの動きをまとめました。

大量のアクセスに頼らずに済むためには、このような一連の流れ「集客導線」を設計することが大切です。

1～5までがセットとなっていることが一番のポイントとなります。

つまり、1のブログやYouTubeだけ一生懸命にやるのはNGということです。というより、もったいない。

簡単にいうと、「部分」だけをやっても「全体」設計がなければ、成果には結び付きづらいからです。

せっかくアクセスが集まったとしても、お客さんは次に何をすればいいのかわかりませんからね。いわゆる「アクセスの垂れ流し」になってしまうわけです。

あなたのブログやYouTubeは「アクセスの垂れ流し」になってませんか？

もしかすると、本当はもっとお客さんを獲得できるのに、導線が分かりにくいせいで取り逃がしているかもしれません。

ウェブセミナーでは「アクセスの垂れ流しを防いで、最低限のアクセスで効果を最大化するための集客導線の作り方」を解説します。

■なぜ今回ウェブセミナーを開くことにしたのか？

私たちはこれまで、「集客やマーケティングのノウハウはたくさん知ってるけど、売上に結びついていない」、「ブログ、メルマガ、YouTubeすべてやってるけど、まったくお客さんが獲得できていない」

というコンサルタント・士業・整体・サロンなどの知識や技術を提供するスモールビジネスオーナーをたくさん見てきました。

その一方で、「この前のセミナーの飲み会で聞いた話を次の週には実践している。」など学びをすぐに行動に移して、どんどんビジネスを拡大させていく方を見てきました。

■コツを知っているかどうか

どちらの方も提供している「商品・サービス」自体にはそれほどの違いはありません。

違いはただ「コツを知っているかどうか」だけなのです。

今回でいえば、「ネット集客ツール」や「大量のアクセスに頼らない導線設計の方法」のことですね。

一方が勤勉で、もう一方が怠け者というわけでは決してありません。

今回のウェブセミナーでは、「スモールビジネスが本当に活用できる厳選ツール」と「大量のアクセスに頼らない導線設計の方法」についてお伝えします。

おそらく、ウェブ制作業者やあなたの同業からは「勘弁してほしい」と思われることでしょう。

なぜなら、業者はツールをあまり積極的には公開しないからです。ツールの存在がわかってしまえば、制作業務を請け負うことができなくなってしまいますからね。

そして、あなたの同業は、ツールの存在や導線設計の方法を知るライバルが少ないことで甘い蜜を吸っているからです。

それでも、ウェブセミナーを開催することにしました。なぜならこのは屋では1億総商人の擁立を目指しているからです。

■ 「足るを知る」

このは屋では「足るを知る」を標榜しており、足りていないものにばかり目を向けるのではなく、「今持っているものに感謝をして、満足する」という生きやすい世の中になるための手助けをしたいと思っています。

たとえば、足りていないところがあったとしても、それは「短所」ではなく「個性」と捉えることとしています。

そして、人々が我慢することなく、良い意味でわがままに生きることのできる世の中を作りたいと思っています。

もちろん、このは屋の力だけで成し遂げられるとは思っていません。

ですから、自分の好きなことを仕事にしていこうと決心し、日々邁進されているスモールビジネス経営者の方々に今のご自身の力を最大限に活かして頂きたいと思っています。

■もう手元に武器はそろってる

あなたがイキイキと仕事をしていることで、「独立して自分の好きなことを仕事にしよう」と考える人が増えて、生き急ぎすぎた世の中が元に戻ってくると信じています。

今回のウェブセミナーは、「新たなインプットをしよう」といったものではありません。

すでにご自身の中にあるものを外に出していく仕組みをつくり上げるものです。

つまり、「もうあなたの手元に武器はそろっている」のです。

今回のウェブセミナーは、そんなあなたの商売繁盛のお役に立てるものである、と信じています。

ここまでお読み頂きありがとうございます。

あなたとウェブセミナーでお会いできることを楽しみにしています。

それでは、ウェブセミナーでまたお会いしましょう♪