

3ステップ マーケティング

机にたった
名刺が売上にかわる

3 STEP MARKETING

自動で売れるセールスの

仕組みを作る方法

富田 竜海

Tomita Tatsumi

LINE公式
アカウント
×
1ステップ

●はじめに

本書を手にとったいただきありがとうございます。

この本は、現在あなたが行っている事業をもっと成長させていきたい、よりお客様に満足いただける商品やサービスを提供したいという成長意欲の高い経営者やマネージャー層の方々に向けて、現代の日本人が最も触れる機会の多いデジタルインフラであるLINE公式アカウントを活用し、これまで何枚と交換しては貯め続けてきた名刺に記載のある方々と再び関係を構築し、ビジネスに繋げるまでの具体的なノウハウを一冊にまとめました。

業種・業態によって、少しずつ調整が必要ではありますが、基本的に大切な考え方は全て同じです。

見込み客との出会いを大切にし、ご縁があった方々に対して定期的な情報発信を行い、価値ある情報を先にギブすることで信頼関係を構築し、商品やサービスを販売を

通じて最終的には相手の課題を解決すること。

これは今後世の中がどんなに便利になろうが、どんなツールが生まれようが決して変わらない真理だと思います。

この本に書かれていることは、LINE公式アカウントなどのツールが生まれる以前は人がアナログで行っていたことを最適化したものばかりです。

見込み客や既存顧客のリストを集めること、リストのニーズを汲み取り定期的に有益な情報を提供すること、商品やサービスを購入してくださったお客様に対して満足いただけているかヒアリングを行ったり、定期的にケアを行うこと、お客様に対して特別な商品やサービスを用意し更に満足していただくことなど。

これらは全て商売という概念が生まれたころから一部の優れた販売人達が行ってきた手法です。

人手不足の現代において、これらを全てアナログで行うのはなかなか大変ですが、

あらゆるツールを活用することで、本来全て手作業で行っていた作業のかなりの部分を効率化することができます。

そして、その浮いた時間やコストを使い、顧客満足に繋がるサービス提供や商品開発、カスタマーサポートなどに当てることで、確実にお客様満足度を高め、最終的には事業を成長させていくことが可能です。

僕はこれまであらゆる業種・業態の企業に対してコンサルティングを行ってきましたが、不調な業界においてもどんな業績を伸ばしている企業もあれば、右肩上がりの成長産業であるにも関わらずたった数年で消えていく企業もたくさんあります。

伸びている企業の共通点といえば、やはり既存顧客を大切にしていること。そして、時代に合わせて商品やサービスはもちろん、見せ方や提供方法、集客方法など常に改善を繰り返していることだと思います。

せっかくこの本を手にとってくださったからには、何か一つでも実践いただき、仮

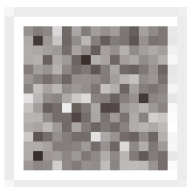
に上手くいったとしても上手くいかなかったとしても、なぜそういう結果になったのか分析し、改善を繰り返してみてください。

優れたマーケティングは一朝一夕では出来上がりません。

何度も何度もトライアンドエラーを繰り返し、どうやったらもっと良い結果が出るのかを悩み抜いた先に少しずつ精度が高まっていくものです。

もし、この本で紹介している内容について疑問・質問などあればこちらのQRコードよりLINE公式アカウントに友だち追加いただきメッセージをいただければ、何度でも無料で回答します。

ぜひあなたのビジネスに当てはめながら本書を読み進めてください。



Chapter

01

貯まりに貯まった名刺が 売り上げに変わる

- 01 貯まりに貯まった名刺は宝の山 14
- 02 個人情報をビジネスに活用しよう 20
- 03 個人情報をビジネスに活用した成功事例 24

自動で売れるセールの 仕組みと商品構成

01	仕組み化することで自動で売れる	48
02	自動で売れるセールの仕組みとは	67
03	友だち追加につながる特典を用意する	74
04	セールスする集客商品と収益商品	77
05	見込み客の興味を惹く集客商品の作り方	80
06	収益を最大化する収益商品の作り方	83

Chapter

03

LINE公式アカウントで セールスの自動化

07	商品セールスにつながる特典も用意する.....	87
01	LINE公式アカウントで設定すること.....	92
02	決済システムに登録しよう.....	95
03	LINEステップで設定すること.....	98
04	LINEステップ活用のフロー.....	106

Chapter
04

名刺獲得からLINEの友だち追加を
してもらったまでのフロー

01	まずは名刺交換からはじめよう	114
02	獲得した名刺を整理しよう	122
03	名刺の住所へハガキを送付しよう	126
04	名刺のメールアドレスにメールを送ろう	133
05	SNSアカウントでも友だち追加を促そう	146

Chapter 05

LINEの友だち追加から 集客商品セールスまでのフロー

01	集客商品をセールスするまでのフロー	162
02	友だち追加直後のあいさつメッセージでリサーチする	165
03	リサーチ後にしっかりと教育しよう	171
04	まずは自動でセールスするシナリオ配信	175
05	成約者には感謝とお願い	177
06	未成約者にはアンケートやダウンセルで追撃	186

継続的に関係性を高めて
収益商品をセールス

01	収益商品をセールスするまでのフロー	190
02	収益商品をセールスするためのプロセス発信	194
03	成約率を上げるリスクリバーサル	203
04	未成約者には個別相談でクロージング	215
05	継続的に関係性を高めて定期的にクロスセル	224
06	ジョイント・ベンチャーでレバレッジをかける	228

2大特典!!!!

『LINE公式アカウント運用アイデア135選』

『LINE公式アカウント活用無料コンサルティング』

LINE公式アカウントを運用するうえで、以下の3つのポイントをしっかり抑える必要があります。

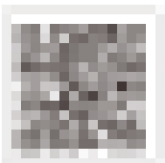
- どのように友だちを集めるか？
- 友だちに対してどのような配信を行うか？
- 配信を通じてどのようにセールスに繋げるか？

とりあえず友だちを集めて、何となく配信し、気まぐれでクーポンを送るといった運用ではなく、ゴールから逆算した運用計画を考え、ええ戦略を立てると成果に繋がります。

本書でもいくつか具体的な事例を紹介しましたが、弊社でクライアントをサポートする際によく活用しているLINE公式アカウント運用アイデア135選を無料でプレゼントしますので、ぜひ活用ください。

また、日常生活を送るうえでも街中の広告物や店のポップ、TVコマーシャルなどで優れたアイデアがないか探してみてください。優れたアイデアを見つけたらどうしたらあなたのビジネスに取り入れることができるか、どのようにLINE公式アカウントを掛け合わせるか、そういった日常の思考習慣がキラリと光るマーケティング施策を生みます。

もし、あなたが今解決したい課題をLINE公式アカウントを使って解決出来るのか知りたい、相談したいなどあれば本書を読んでくださった方限定で無料のZOOMコンサルティングを行います（最大1時間程度）。ぜひ、こちらのURLよりお問い合わせください。



LINE公式アカウント活用無料コンサルティング
申し込みはこちら