

セミナー内容記録

作成日 平成30年10月25日(木)

作成者 湖東3町商工会 主査 鈴木康記

以下のとおりセミナーの内容を報告致します。

1. セミナー名 平成30年度 伴走型小規模事業者支援推進事業

販路拡大セミナー 商店街のためのお客を増やす超具体策

~集まるチラシ・SNS・イベント・店づくり~

2.開催場所 湖東3町商工会 五城目事務所

〒018-1725 秋田県南秋田郡五城目町西磯ノ目1丁目3番地1

3.開催日時 平成30年10月24日(水) 14:00から16:00

4.セミナー内容

30年後には秋田県の人口が現在の6割程度にまで減少し、市場の縮小は避けられないという事実の中でいかに集客・顧客化・売上げの維持向上を狙うか、小規模事業者にも本日から取り組めて可能な借り着経費のかからない手法の講演。

5.セミナーの概要

1) 市場の縮小に対応するには2つの手段しかない

・成約率を向上する

・口コミ率を高める

→チラシを撒けば見られる時代はかなり前に終焉を迎え、小物を吊り上げるためのツールでしかなかった。

・東京発信のモノはない!全部地方から来たものだ!

2) 潰れる会社の4条件(いずれかに該当すれば倒産)

・過去の栄光に縋りつく(昔はこれで良かったは禁句)

・傲慢怠慢(誰が買うんだそんな店で)

・天災(何の準備もなければ尚のこと)

・虚偽摘発

3) 購買率を上げるには事前に見せておくこと

・売り場で初めてモノを見るより、事前にそれを見ていた場合の購買率は1.7倍

・何の情報も無いより人の口コミがあれば購買率は1.6倍

4) 強制認知より好感認知

- ・相談したくなるのが好感認知

⇒便利屋型になって一つの売り方に完結しないことが人口減少地域で商売をする手法

⇒最低25個の売り方を作れ（その後取捨選択）

	店売	通販	営業	卸売	催事
新品	例4	例1	例2		
中古					
修理					
レンタル	例3				
買い取り					

例1) 介護タクシーがお年寄り向けにファックスで通販を始めた。

例2) 整体院が「移動中付き添いマッサージ」を始めた

例3) 東大卒業の建築屋が町の本屋と提携し「頭の良くなる家」を作った

例4) 高齢者向けの体に良い食品を扱うスーパーの売上げが落ちたので「フォアグラ」「霜降り肉」を小さく小分けにして売ったら売上げがV字回復した。

⇒デビルインサイト(闇の欲求)。建前でなく本音でほしいものを。真逆のニーズが必ずある。ネガティブなところに訴えかけた方が売れる！

⇒マクドナルドは顧客アンケートに従って野菜バーガーを発売したら全然売れなかった。そんなことはマックに求めてないだろ！

5) SNSを活用した集客は「金持ち」を探せ

- ・買う気のない人に買う気を起させることは出来るが
金のない人に金を持たせることは出来ない

- ・犬を飼っている男性は猫を飼っている男性より年収が100万円高い
⇒高めの同じ犬種(フレンチブルドッグなど)が好き人は芋づる式に集められる

例) アトリエワフ CAD設計士が立体的犬ケーキで大成功。パートナーシップ製で社員を雇わず身軽に。⇒観察癖があり、行動が早く、すぐに実験する人

6) SNSを使うならレアキャラになれ

- ・年齢や見た目、コンプレックスを逆手に取れ ⇒ コンセプトを統一し何を見せるか考えろ
- ・インスタグラム=おっさんグラム化 Twitter=みんな普通に使えるようになった
T i k t o kですらおそらくレギュラーツール化する
- ・#は30個つけるように努力
- ・twitterはカラスプラッシュなどを活用して魅せる写真で
- ・炎上しても良い、あとプラスになって帰ってくる
⇒というか社会問題レベルにならなければ炎上しない。ふつうは無理。
⇒炎上は瞬間的な現象で、逆に注目を集めファン化してしまうことの方が多い

7) 演習「無責任に新しい売り方を考える」

- ・無理、難しいはなし
- ・お金をかけない前提で
⇒何が当たるか分からない時代、たくさんやって当たりを探れ（リアルオプション作成）

8) 大分県のセブンイレブン店長 矢野貴子さんの事例

- ・セブンイレブンだからウルトラマンセブンのマスクをかぶり続けている
- ・社員も顔を知らない
- ・本部ノルマを食べ放題で全て達成（おでん食べ放題・あげもの食べ放題）
⇒下心丸出しの営利目的のイベントばかりでつまらなくなり次につながらない
⇒採算度外視で楽しいイベントを

9) 今後成長が見込める『大元』を狙え

- ・ヤマハの創業者は産婦人科に営業をかけた
⇒妊婦さんにピアノ積み立てを提案した ⇒購入に繋げ ⇒ヤマハ音楽教室への入学に繋げた
- ・ほかのピアノメーカーは小学校に営業をかけた⇒終