

ひかければ、

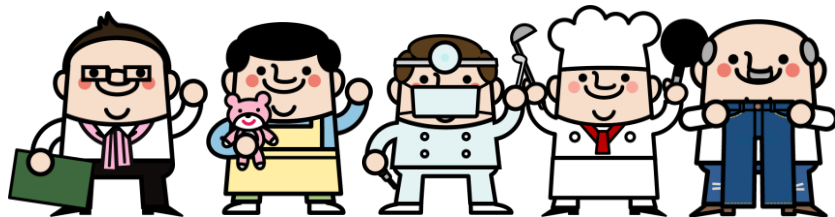
お客さまは動く!

4人以上集まれば
すごい力になる!

しかける販促マン
眞喜屋実行 (まきやさねゆき)

販促美人からの便り 特別ふろくファイル No.74 2018年4度 文責:まきやさねゆき

日本の個人事業主が**4人**集まると
業績が**ぐんっ!**と上向く法則
(ただいま実証中)



■この法則がピッタリの方は?

- ・個人店オーナー: 飲食店・専門店・施術サロン・美容サロン・教室業など
- ・専門家: 士業・フリーランス・専門コンサルタントなど
- ・特に、地域密着で商売をしている方
- ・自分の仕事にプライドを持っている方

個人事業主が行き詰まるのには理由があった！

個人事業主の中には、大繁盛をしている方もいれば、そうでない方もいます。そうでない方にはやはり共通点がありました。それが個人事業主を行き詰まらせている原因です。

下記の項目で、当てはまるものはいくつかありますか？

- 一人だと、いいアイデアが出せない
- 味方がいないと、自分のしていることが不安になる
- 客観的に見られず、こだわりをうまく伝えられない
- コストをあまりかけられない
- 1回きりの売上・依頼が多く、3カ月先の売上が不透明
- 長期的なビジョンを持った活動ができない（目先ばかり）
- セミナーに参加しても、具体策が浮かばない

どうでしょう？ これを取り除くことができれば、きっと業績は上向きます。売上は上がり安定するでしょう。安定すれば、どっしりと構えて将来を見据えながら取り組みことができていくはずですよ。

そう！業績が安定していないと、個人事業主は不安なのです。近い将来の稼ぎまで不安になると、よくない方向に舵を切ってしまうがちです（目先の売上のために値引きキャンペーンをしたりとか）。

やはり商売は、お客さまに喜んで頂いてナンボです。お客さまに「**めちゃくちゃ喜んでいただく**」ことで、何度も利用頂けるものですし、評判も高まるものです。それができるようにするためにも、業績を安定させてどっしりと構えて、目先の売上ではなくお客さまの喜びに力を注げるようにしましょう。

あ、先に書いておきます。この冊子の法則は誰にでも当てはまるものではありません。商品・サービスの品質に自信のない方には効きません。ご了承下さいませ。



こんな販促策でいいのかな…

ホントは、自信作なのに…



個人事業主が行き詰まる本当の理由

もう少し突き詰めると、本当の理由が見えてきます。
個人事業主が業績を安定させづらいのには、下記の7つが大きな理由です（「新規集客ができない」とかは、下記の結果によるもの）。

- 1) 集客コストをあまりかけられない
- 2) 売上を上げる順番を知らない
(コストをかけずに売上を上げる場があるのに)
- 3) 自店のこだわり・特徴をうまく伝えられない
(表現する方法・技術を知らない)
- 4) 他店の見よう見まねで販促をしている
(販促の要点を押さえていない)
- 5) アイデアの幅が狭い
(一人の視点はどうしても狭い。プロでもそうです)
- 6) 目先の売上にとらわれて、
中長期の仕組みが作れない
- 7) 協力し合える仲間が少ない・いない
↑結局これが一番だいじ！

こうなんです。これじゃ業績は上がらないし、安定もしませんよね？
では、この条件をいくつか変えてみましょう。
もし、次のページのような条件になったら…どうでしょう？

厳しいよ…
一人じゃ…



7つの条件が変わったら、うまくいきそうでは？

前のページの7項目の条件を、少しずつ変えてみました。
これならどうでしょう？

- 1) 集客コストはやっぱりあまりかけられない
(これは変化なし)
- 2) 売上を上げる順番がわかった！
(ほぼコストをかけずに売上を上げられる！)
- 3) 自店のこだわり・特徴がうまく表現できた！
(お客さまに伝わり、納得・超満喫してくれている)
- 4) 売れる要点を押さえて販促をしている
(ムダの少ない効率的な販促、次につながる販促)
- 5) 仲間からたくさんのアイデアをもらい、
多くの選択肢の中からいいアイデアを選んでいる
- 6) 業績が安定し、中長期の仕組みを作っている
(リピートやクチコミ集客の仕組み・高収益化の仕組み)
- 7) 協力し合える仲間が何人もいる！
(紹介してもらえる、応援してもらえる、切磋琢磨できる)

こんな状態なら、うまくいきそうじゃないですか？
業績を上げて、安定させられそうじゃないですか？

この条件なら

イける！



では、何をすればいい？

ならば、こうなる状況を作り出せばいい！
そんなに難しいことはありません。

やるべきことは…

4人集まって、会議をはじめよう！



4人以上集まっての繁盛会議！

です。なるべく、同じ地域で活動をする個人事業主同士が集まって、お互いの商売が繁盛するようにアイデアを出し合う会議を実施しましょう。会議運営の要点はこの3点です。

1) 4人以上集まること

人数が少ないと、アイデアは膨らみづらいです。アイデアは掛け算なので2人よりも数人の方がいいです。ぼく(まきや)の経験では、4~6人がベスト。多くても8人。それ以上ならグループを分けた方がいいです。

2) 一人ずつの時間をとること

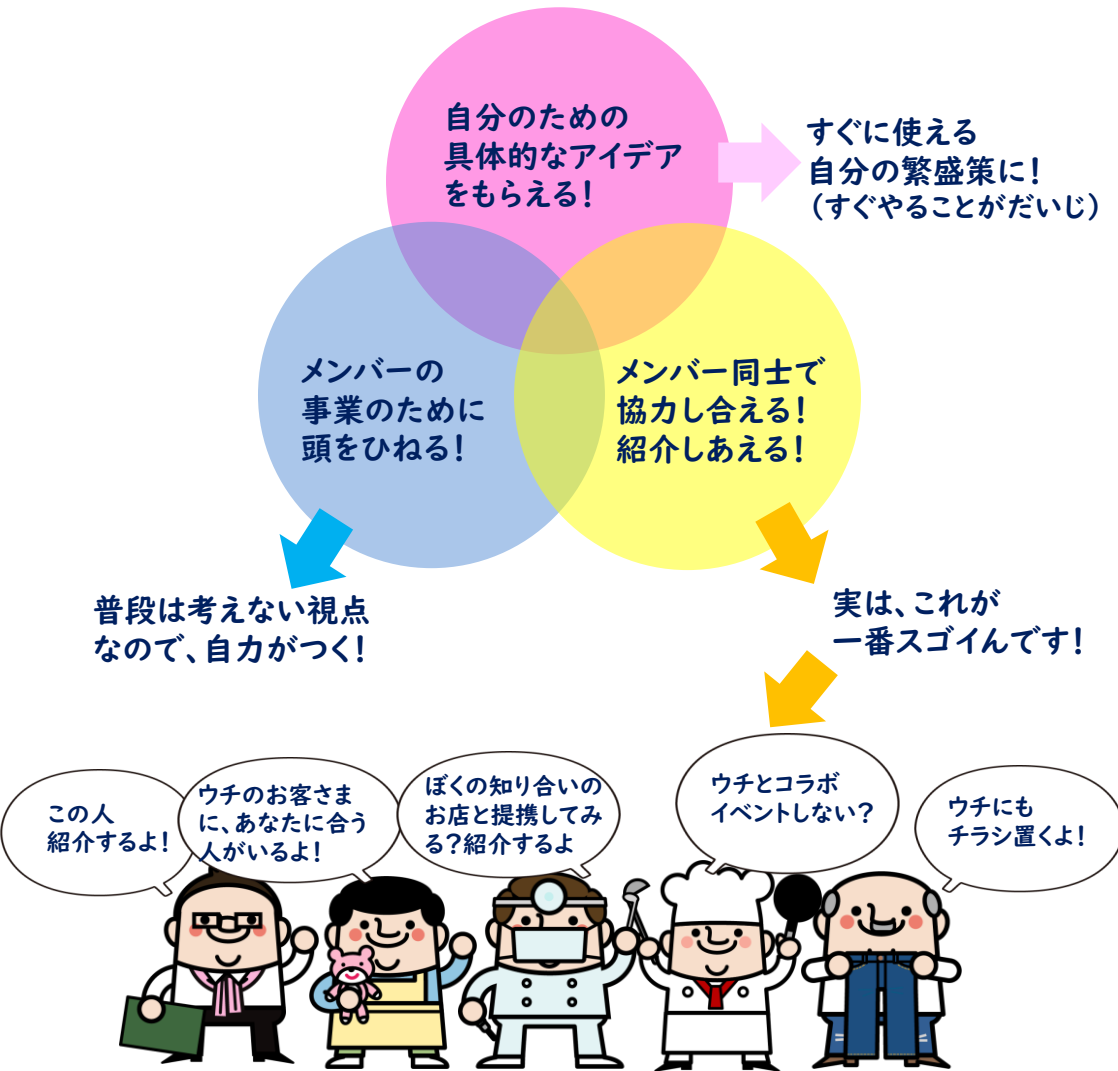
参加メンバー1人ずつのフォーカスタイムをとります。Aさんのためにみんなでアイデアを練る時間、次はBさんのために…と。これが1番有益な時間になります。これをしなきゃダメ！

3) 要点を押さえたディスカッションにすること

ディスカッションはワイワイするだけではダメです。有益な時間にするためには、要点を押さえること。リーダーは、どんな方向でアイデアを拡げるといいかを見極めて、ディスカッションの方向を舵取りしましょう。とても大事ですよ。

繁盛会議が業績を上げる理由

個人事業主の繁盛会議で業績が上向くのは、この3要素があるからです。



こうなれば、業績はすぐに上がりますよね？

ただし、このパワーが生まれるのは…お互いに**信頼をしあえた結果**ですよ。自分の利益ばかりを考えていると協力はしてもらえません。同じ地域で商売をしている方々だと、この効果が高まりやすいです。

まとめ

いかがでしたか？繁盛会議でうまくいきそうな期待がありませんか？
改めて初心に戻りますが、商売はやっぱり「お客さまにむちゃくちゃ喜んで頂くこと」が繁盛の源だと思います。目先にとらわれずにそこに集中して商売をしませんか？（実践したら、ぜひ教えてくださいー！）

日本の個人事業主が4人集まると、業績がぐんっ！と上向く法則 法則を実現する5つの条件(ただいま実証中)

- 1) 4人以上集まること
- 2) 一人ずつの時間をとること
- 3) 要点を押さえたディスカッションをすること
- 4) 同じ地域で、地域密着型の事業主が集まること
- 5) 仕事にプライドを持った個人事業主が集まること



実証中(2018年4月現在)のこの法則、ぜひ試しませんか？ よかったら、しかける販促マンのまきやを呼んでください。要点を押さえた進行をいたします。一緒に、繁盛のstepをのぼっていきたくら幸せです。

詳細は、弊社ホームページ「販促美人」の「あなたの業績アップ策みんなで考える会議」ページに記載してあります。(まきや)



販促美人 販促ネタ・集客事例1000連発中！

- あなたの業績アップ策、みんなで考える会議運営
 - 即効！お店のこだわり超満喫グッズの企画制作
 - ・おみくじ販促:りぴーるくじ
 - ・スタンプカード販促:しゃべるスタンプカード
 - 販促セミナー講師
- その他、しかけ販促の技術が生かされれば何でも！オフアーはお気軽に！

販促ネタ
900個以上！

販促美人 検索

「あなたの業績アップ策 みんなで考えよう会議」 を始めてみたい事業主さまへ（開催手順）

※会議の運営を（株）はぴっくと共に開催です。
ご自身で運営する場合は、気にせずどんどん進めてください！

手順1) 参加メンバーのめどをつける

- ・この時点では正式に決まっていなくて大丈夫です。
- ・3～5名の賛同者がいればスタート出来ます。そのめどをつけてください。

手順2) （株）はぴっくに問い合わせる

- ・はぴっくのHPにアクセスし「あなたの業績アップ策みんなで考えよう会議」のページをご覧ください。ページ下部に設置のフォームからお問合せ下さい。
- ・まきやに直接連絡を頂いても受付いたします。（メールやSNSなど）

販促美人

検索



<http://haps.chu.jp/hansokumtg>

手順3) テーマや回数、日程を決める

- テーマ例：A 店内販促 B クチコミ集客 C フリー（個別の課題）
- 回数：とりえず1回がおすすめ。4回コースもOK
- 日程：双方の都合に合わせて。ただし横浜から日帰りできる日程にて。

手順4) はぴっくから送付された事前シート（1枚）に記入

- ・事前に参加メンバーのご商売を整理するシートをお送りしますので、メンバー全員がご記入下さい。メールかFAX・画像でSNS送信などの方法ではぴっくまで事前にお送りください。ディスカッションの要点のめどをつけるために大事なシートです。

手順5) 事前お振込み

- 料金：1回開催 4万円（税込）＋交通費実費（関内駅起点）
4回開催 15万円（税込）＋交通費実費（関内駅起点）
（参加メンバーの人数によりません。3～8名さままで）

- モニター料金：1回のみ。2万円（税込）＋交通費実費（関内駅起点）
※開催レポートや参加者さまの声を頂き、弊社媒体に掲載可の場合。
また当日の状況を動画撮影させて頂き、プロモーションに使用させて頂く場合があります。
※限定数のため、受付終了した場合はご容赦下さいませ。

手順6) 会議当日！有意義な時間にしましょう！

- ・会場をご用意ください。当日は楽しみにお伺いします！
- ・販促ノウハウブックなど少しお土産を持参いたします！
- ・1回の会議は3～4時間を目安にしています。

上記の内容は、2018年4月26日時点のものです。
状況により内容が変更されている場合があります。あらかじめご了承くださいませ。
〒231-0028 横浜市中区翁町2-8-5関内エメラルドビル203 株式会社はぴっく