あなたの未来を切り開くヒントが満載！

セミナーズ通信

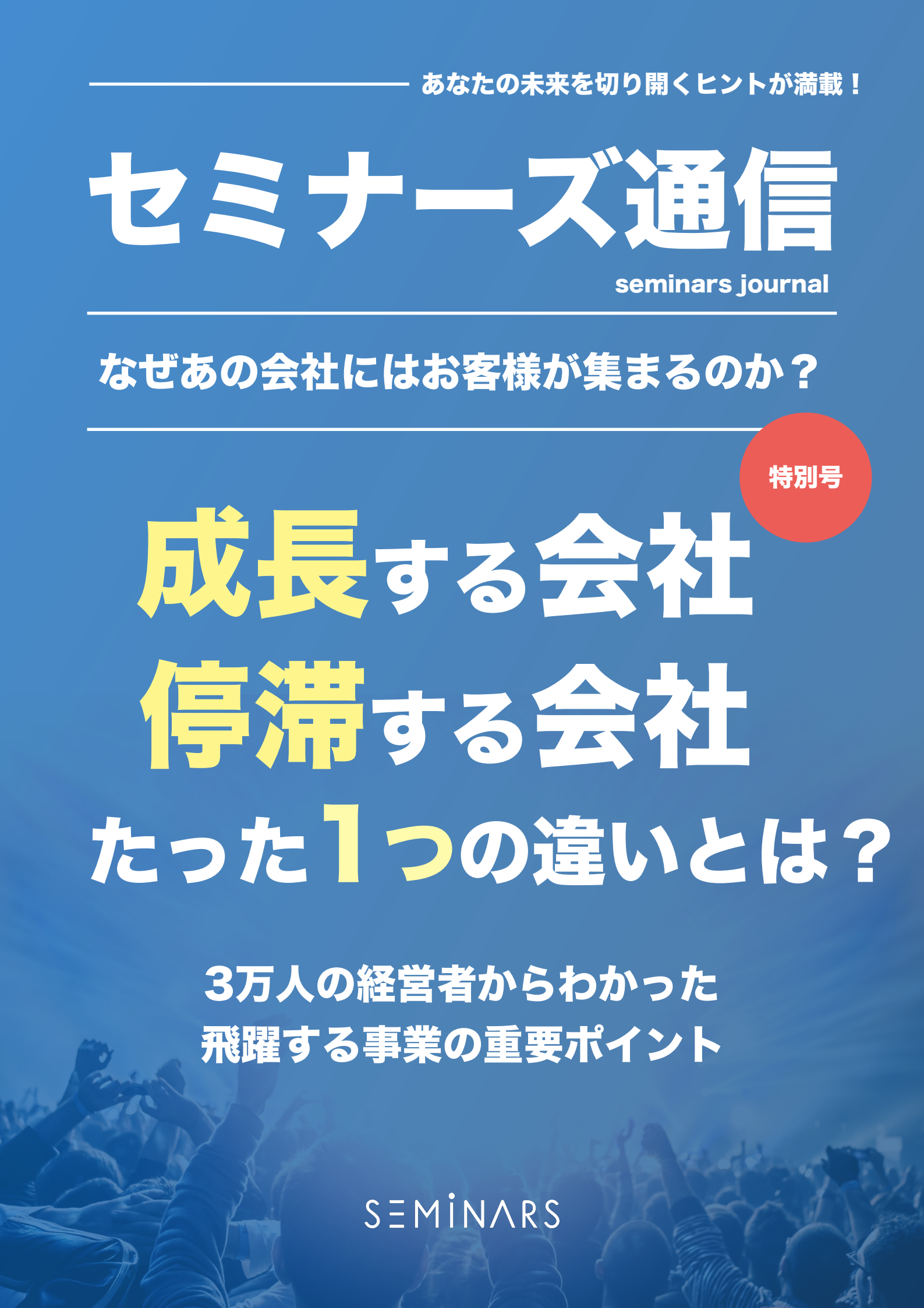
seminars journal

なぜあの会社にはお客様が集まるのか？

特別号

成長する会社
停滞する会社
たった1つの違いとは？

3万人の経営者からわかった
飛躍する事業の重要ポイント



SEMINARS

事業を拡大する会社と成果が出ない会社では何が違うのか？

　このレポートの目的は、あなたのビジネスのお役にたつことです。これからお伝えする内容を通して、事業の停滞から抜け出し、売上の波を解消し、確信を持って事業を発展させるお手伝いをすることです。

　あなたがこれからお伝えする内容を正しく実践することで、理想のお客様を引き寄せ、より効果的に販売できるようになるでしょう。広告すれば利益が出るようになり、より高い金額で販売できるようになり、お客様の評判もよくなり、利益も増えることでしょう。

　見込み顧客は、購入前からあなたのファンになり、ファンがお客さまになり、お客さまが何年もの間、あなたのビジネスを支えてくれる熱狂的なファンに変わる。このような変化が可能になる秘訣がわかります。

　私たちラーニングエッジでは、これまでベストセラーになった「ビジョナリーカンパニー」著のジム・コリンズ氏、「エクセレント・カンパニー」著のトム・ピーターズ氏、販売心理学の権威ブライアン・トレーシー氏、「影響力の武器」著のロバート・チャイルディーニ博士、さらに、世界３大投資家の一人ジム・ロジャース氏、世界的指導者のメンターであるアンソニー・ロビンズ氏などの世界的な著名人をお招きし、多くのビジネスセミナーを開催してきました。

セミナーズフェスタとしてこれまで1,000名〜6,000名規模のセミナーを幕張メッセなどで開催。

現在も毎月マーケティング講座を開催。おかげさまで、これまで３万人以上の経営者、起業家、個人事業主の方々にご参加いただき、ビジネスの成長をサポートしてきました。

その中には、後発からスタートして年商６００億円に成長した企業や、３名で始め、今では年商１１０億円まで成長した企業、売上・社員数が２倍になったクリニックなど、美容、医療、不動産、士業、IT、通信、通販、飲食、石材、コーチ、コンサルタント、セミナー講師の方々がいます。

このレポートでは、私たちが発見したスタートアップ段階から社員数十名の企業が、事業拡大・売上アップのために欠かせない重要ポイントについてお伝えします。

この重要ポイントは、私たち中小企業が生き残るのではなく、進化成長していくための秘訣です。もし、あなたのビジネスが、２倍、３倍、１０倍と成長するとしたら、あなたのビジネスや生活はどうなるでしょうか？　一方で、2020年も、今までと同じ状態が続くとしたらどうでしょうか？　この取り組みをするかどうかで、成果が２倍、３倍、１０倍変わる分かれ道になるでしょう。

成長する企業と低迷・停滞から抜け出せない企業の特徴とは？

私たちは呼吸をしないと生きていけないように、ビジネスでは、新規のお客さまに来てもらわなければ成長はどこかで止まります。しかし、経営者のみなさんに課題を聞くと、新規集客や安定しない売上に悩みを抱えている場合がほとんどです。

そこで、販売に関して、どのような対策をしているのか質問すると、

・何をしていいかわからない・・・
・うまくいく方法がわらない・・・
・新しい試みをはじめても、しばらくすると同じ施策に戻っている
・広告する予算がない・・・広告しても費用を回収できない・・・
・事業拡大のための方法がわからない

このように不明確な状況で、不安を抱えていることが多いようです。

他にも、
・お客さまは来るけど売上が思うようにあがらない。
・社長は売れるけど、社員だと成約につながらない。
・売上の多くを社長一人の力に頼っている。

" 新規集客や販売不振は本当の問題ではない "

・いろいろと施策案は出るけど、進みが遅く、実行されないまま忘れ去られることがよくある。

このようなことも同時に起きています。

　実は、こうした**新規集客**や**販売不振**は、**本当の問題ではありません。**私たちが風邪をひいて熱が出る、体がだるい、頭が痛い・・・という「症状」と同じで、根本の原因は他にあるのです。

　薬を飲めば、一時的に熱が下がったり、頭痛がなくなります。ただ、薬の効果が切れれば、また発熱や頭痛に悩まされることになってしまいます。

　新規集客や売上向上、販売の課題も同じで、それらの症状を解決するには、問題を生み出す**根本的な原因を解決することが重要**です。風邪は、体の自然治癒力で治りますが、ビジネスの売上や新規集客はなにもしなければ改善されるどころか、さらに悪化するばかりでしょう。

　だからこそ、今すぐに根本から解消することが重要になります。
では、新規集客の悩み、売上低迷・販売不振の根本的な原因とはなんでしょうか？

新規集客・販売不振の根本的な原因とは

　新規集客や販売不振の根本的な原因は、ずばり**勝ちパターン**があるかないかの違いです。

　停滞する企業の特徴は**「偶然、売れている」**状態でビジネスをしていますが、
成果を出している企業は**「必然的に売れる」**仕組みがあります。

　低迷する企業は、その時々の思いつきで行動し、「とにかく商品を売ってこい！」「営業マンは外に出て足でかせげ！」のような指示が飛びます。

毎月の売上予測の計算ができなかったり、広告することでどれくらいリターンが見込めるかの分析もできていません。

　成果を出している企業は様子が違います。戦略的に**「お客さまが継続的に入ってくる仕組み」**や**「お客さまに喜ばれながらリピートしてもらう仕組み」**など売れる仕組みがあります。

　新規のお客さまを今月どのくらい獲得すると、どれくらい売上が上がるのか。
そのために必要な行動は何か。こうしたことが明確になっています。

　例えば、１００人の見込み顧客がいれば、そのうち３０人と商談になり、１５人が安い商品を買ってくれ、５人が高額商品を買ってくれる。このような予測可能な販売プロセスを持っているのです。

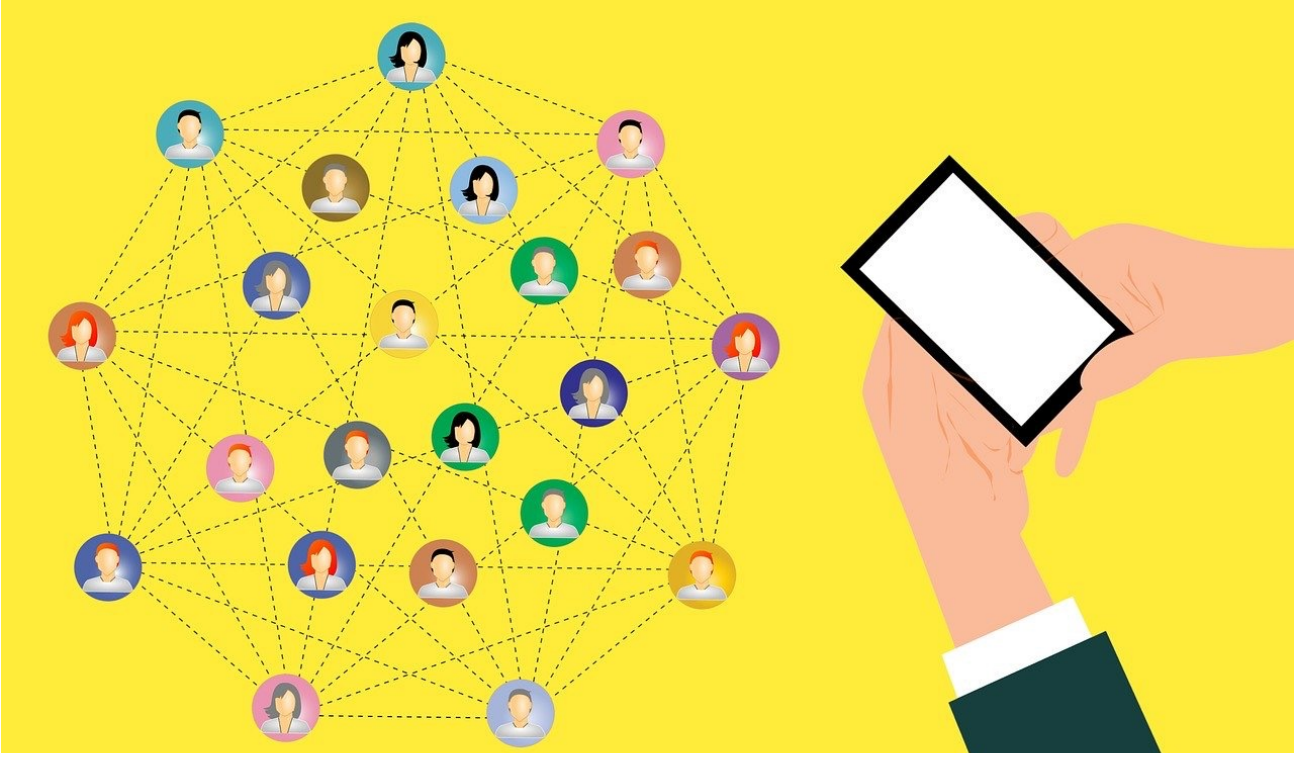
　停滞する企業では、新規を集めるために「Facebook広告」を出そう。「チラシ」をまこう・・・と戦術レベルの話になりがちなのが特徴です。そして、広告してみると思ったような反応率がない・・・。ならば、他に何か上手くいく方法はないか・・・と、常に新しい方法を探す。このようなパターンが繰り返されがちです。

　他にも、今月の売上をつくるために「とにかく行動だ！」と号令をかけ、とくかく行動を促すケースもよく見受けられます。そうなると、長時間労働になり、心も体も疲弊。負担が重なってくると、社員の不満・不安が増え、離職につながる・・・。新しい採用にもコストがかかり経営を圧迫する。悲しいことに、こうした負の連鎖が起きてしまいます。

　特に、できる経営者ほどこの罠に陥りがちなので注意が必要です。

なぜなら、市場が右肩上がりに拡大し、「２４時間働く企業戦士」時代を過ごしたバイタリティー溢れる経営者さんほど、こうした号令をかけがちだからです。

継続的に成長発展する重要ポイント



今は時代が大きく変わりました。スマホが当たり前になり、テキストだけでなく、動画も当たり前になりました。

そのため、私たちが１日で受け取るメッセージは5,000とも1万とも言われるようになっています。これが何を意味しているかといと、情報が激増していることで、あなたの商品・サービスのメッセージが埋もれやすく忘れられやすいということです。

" 偶然売れているか必然的に売れているのか？ "

では、どうしたらメッセージが溢れる時代に、あなたの商品・サービスをお客さまに知ってもらい、興味を持ってもらい、選んでもらい、リピートしてもらえるでしょうか？

そのために重要なことが、前もってマーケティングを戦略的に設計しておくことです。だからこそ、成長する企業は、必ず**勝ちパターン**を作っているのです。

どんなお客さまに、どんな価値を、どのように届けるのか？ 自社の強みはどこにあり、どの市場で、どのように勝つのか？　そうしたことを明確にし、**売れる仕組み**・収益をあげる仕組みを作っているのです。

私たちはこの売れる仕組みを「勝ちパターン」と呼んでいます。あなたの会社の勝ちパターンを作ること。これこそが、必然的に売れる状態を手にし、あなたのビジネスを飛躍させる重要ポイントです。

では、どうしたら、この勝ちパターンを作れるでしょうか？勝ちパターンについてはこの後お伝えします。その前に、あなたが勝ちパターン作りで失敗しないように、まずは、よくある間違いからお伝えします。

勝ちパターン作りで**よくある間違い**：
フランケンシュタインマーケティングしてませんか

「よし！当社でも勝ちパターンを作ろう！」そう意気込んで取り組む方がしてしまうよくある間違いがあります。

その間違いとは、良いと思われるマーケティング手法をあれこれ取り入れ、つぎはぎで勝ちパターンを作ってしまう、ということです。一見良さそうですが、この考えを車作りに例えてみましょう。

例えば・・・

燃費がいい軽自動車の車体に、馬力があるフェラーリのエンジンを積み、でこぼこな道でも走れる頑丈な大きなタイヤをつけて、座り心地のよいベンツのような座席にする。

このように、一つ一つは優れているのに、出来上がったものは、ちぐはぐ。

“ 成長を阻害するフランケンシュタインマーケティング”

このような車づくりをマーケティングになるとしてしまうのです。よさそうなマーケティング手法を様々取り入れてちぐはぐに作った勝ちパターンが、フランケンシュタインマーケティング。

こうなると、思ったような結果が出ません。それどころか、お客さまに意図しない印象を与えたり、頑張っているのに成果がでなくなります。

では、どうしたら成果につながる勝ちパターンが作れるでしょうか・・・

成果につながる勝ちパターンを作るために効果的なのが、これまで多くの経営者・ビジネスパーソンが成果を出してきた成果実証済みの５ステップマーケティングです。

成果が出る勝ちパターンを作る
５ステップマーケティング

トライアンドエラーを繰り返し、その途中でフランケンシュタインマーケティングをしながら、多大な時間と労力をかけ改良を重ね、勝ちパターンをつくることもできるでしょう。

しかし、ビジネスはスピード勝負でもあります。もし、時間を無駄にせず、いち早く、成果につながる「勝ちパターン」が作れるとしたらどうでしょうか？

成長する企業は
勝ちパターンがある。

成果を生み出すあなたの会社の勝ちパターンを早くより確実に作るには、成果実証済みの５つのステップがあります。各ステップを着実に進むことで、あなたのビジネスの勝ちパターンを作ることができます。

勝ちパターンができると・・・

・新規集客の予測ができるようになり、売上の見通しがつくようになる
・不安定な新規集客、不安定な売上が安定し確信と安心感を持ちながらビジネスができる
・心に余裕が生まれ自信を持ってビジネスに取り組めるようになる
・社員に細かく指示をしなくても自走できる組織になる
・社長の販売力だけに頼らず、組織で売上があげられるようになる
・広告の予算がない・・・から、広告で利益が増える仕組みができ成長が加速する
・社員に仕事を任せられるようになり、多忙から解放され、休みが取れるようになる。
・やること、やらないことが明確になり、経営者・社員の生産性がアップする

などなど、経営者はもちろん、働く社員・組織にも多くのメリットがあります。

勝ちパターンを作るには生まれながらのビジネスセンスや経営の経験がなくても大丈夫です。

ただし、勝ちパターンを作る５つのステップのどれかが抜けていると、一貫性のないちぐはぐな仕組みができあがってしまいますので注意が必要です。

あなたのビジネスが加速する
５ステップマーケティング

新規集客に課題を感じている、売上に波がある、利益率が低い、こうした症状を根本的に解決したいとしたら、勝ちパターン作りが重要です。

さらに、あなたが経営者として多くの役割をこなし、長時間働き、チームをマネジメントしつつ、「ちょっといいですか？」というスタッフからの細かな相談で時間を無駄なことに使っていると感じているとしたら、勝ちパターンを作るタイミングです。

もし、勝ちパターンについてもっと詳しく知りたい、５ステップマーケティングが知りたいとしたら、特別セミナーにて公開しています。

勝ちパターンを作る５ステップマーケティングを詳しく学びたい場合は、弊社の３日間のマーケティング集中講座で詳しくお伝えしています。ただ、いきなり３日間の時間を作ることはハードルがあるかもしれません。

“勝ちパターンを作る５ステップマーケティング”

本当に、あなたにも作れるのか？　あなたのビジネスに合うか？　こうしたことも気になることでしょう。多くのお客さまから「詳しく５ステップマーケティングを知りたい」という声も多くいただいています。そこで、声にお応えし、この３日間のマーケティング集中講座の内容を凝縮した特別セミナーを開催しています。

もし、勝ちパターンについてもっと詳しく知りたい、５ステップマーケティングで勝ちパターンの作り方を知りたい、本気で事業を拡大するヒントを手にしたい、勝ちパターンを会社で機能させる秘訣まで知りたいとしたら、ぜひ特別セミナーにお越しください。

レポートなど一般には公開できない事例なども交えて詳しくお伝えしています。

このレポートを最後までお読み頂いた、本気の**あなた**はこの特別セミナーに**無料でご招待致します！**

この特別セミナーでは・・・

・成果を上げている企業や経営者は何を考えているのか？
・勝ちパターンを作る５ステップマーケティングとは？
・勝ちパターンを機能させるための組織作りの秘訣
・失敗する人が陥るよくある間違い

など、一般には公開できない具体的な事例や内容をお伝えしています。

おかげさまで、この特別セミナーには多くの経営者、起業家の方々にご参加いただいております。各回、お席にも限りがあり満員御礼となる場合も多々ありますので、もし、あなたも大きくビジネスを成長させたいとしたら、ぜひ今すぐ詳細をご確認ください。

最後に

成長する企業には勝ちパターンがあります。勝ちパターンができると、やるべきことが明確になり、やらなくていい仕事に惑わされなくなります。

新規集客や売上アップももちろんですが、経営者として、無駄な忙しさから解放され、本当に時間をかけたいことに時間を集中することができるようになる。そのようなことが可能になります。

“勝ちパターンで組織が動きだす”

マイクロマネージメントで時間を無駄にすることや、絶え間ないMTG。仕事の巻き戻し・やり直しに時間が取られていると感じているとしたら、勝ちパターンを作ることで、そうした課題は解消してきます。

多くの経営者さんから「具体的に何をすればよく、何をしなくていいか明確になったことで、いままでは、意見が出てこなかった社員・スタッフからアイデアや意見も出るようになった。」「自発的に仕事をするようになり社内が活性化した。」という声もよくいただきます。

ぜひ、勝ちパターンを作り、あなたのビジネスを飛躍させていただけたら嬉しく思います。

もし、このレポートが少しでも役だったとしたら、こちらの勝ちパターンが作れる５ステップマーケティングが学べる特別セミナーもお役に立てることでしょう。多くの経営者が結果を出している秘訣やレポートではお伝えできない事例満載でご紹介しています。ぜひご参加下さい。

あなたのますますの活躍を応援しています。