

http://www

今の現状の中、売上げを上げるためにあなたは何をしますか？

[会社名]:HP 製作支援！アフラック募集代理店:タカハラ[郵便番号]:902-0075
[住所]:那覇市宇国場 1164-6 コーポサンライズ 202, [電話]:098-831-7707
[Web サイト] <http://ouensite.okosi-yasu.com>, [携帯]:090-8353-0923
[電子メール]:taxisvo@hotmail.co.jp

はじめに

内容

筆者名高原 孝

- 1 はじめに
- 2 売上げを倍増するホームページとは
- 3 売上げを上げるためのマーケティングシステムとは
- 4 独自の強みを打ち出す
- 5 マーケティングの重要性

はじめまして、私はホームページ製作支援！とアフラックの募集代理店の業務を行っています。今年8月初旬に『地元沖縄のショップ・小企業を応援します！』というWEBサイトを立ち上げ、日々営業活動を行っています。

営業活動の中でお客様から言われたことがあります。それは以前、HPを作って宣伝、広告をしたが効果がなかったと、そして誰もHPを見てないとか、...

さまざまな理由がありますが、確かに作っただけでは売上げどころか誰も見ていないと思います。なぜだと思いますか？ あなたはわかりますか？

HPの見栄え？内容？それともHP製作社の怠慢？インターネット上には無数のHPがあるから？などなど・・・理由をあげればきりがありません。

それは、あなたの会社のHPがあることさえ誰もわからないという事実です！

2 ページの「はじめに」を参照してください。

"売上げを上げるための方法は全てにおいてあなたの日々の行動のなかに答えがある場合が多い！"

売上げを倍増するホームページとは

筆者名高原 孝

“売上げ倍増するホームページとは？ あなたならどんなイメージをしますか？

見栄えがいいHP、それとも楽しいHP、違いますよね！一番大事なのは 誰もがそのHPをみてこの商品が買いたい、このショップに行ってみたいと行動を起こさせるようなHPでなければいけないですよ。でもそれって簡単！・・・ではありません。

なぜならあなたならどうでしょう？洋服が買いたいという目的で検索していてHPを見ていて自分の欲しいものがあれば買う可能性は高くなりますがあつたとしてもすぐに買うという行動を起こしますか？また別のショップを覗いたり行動するかも知れませんよね！

価格が安いのか？このお店は信用できるのか？お客様はいろんなことを考えて商品を購入するのです。そして購入後のお店の対応により、お客様が満足したか、満足しなかったという心理が次回の購入につながるのです。

3 ページの「広告が必要か？」を参照してください。

売上げを上げる為のマーケティングシステムとは

筆者名 高原 孝

あなたが売っている商品がなんであれ、購入しているのはお客様（顧客）であることは事実である。ここであなたに質問です！ あなたは今まで購入して下さったお客様（顧客）がどれだけのお金をあなたに支払ったかご存知ですか？

答えられるのはごくわずなか、もしかするといないのかも知れない。当然、私も知らなかった。そのお客様が何度も商品（なにかしら）をあなたのお店から

購入されていたとして、あなたはそのお客様（顧客）に定期的にコンタクトをとっていますか？・・とっているのなら素晴らしいことですが！ もしそうでなければ1ヶ月ごとに10%の顧客を失うことになるでしょう。それは私が言っているのではなく最も有名なNO、1商業アドバイザー ビル・グレイザーがいった言葉である。

自分のことに置き換えて考えてみて欲しいそうすれば上記の意味がすぐわかると思います。私の事例でご紹介すると私の息子が生まれたときから食物アレルギーであった。知り合いに相談したところ、うちが製造販売している水は生態に近い水だから体には最適な水だよ、いわれてそれを息子には飲ましていた。私の事情もあったが、そしてその会社が遠くに移転したことあって・・・5年近くその水を購入していたが買わなくなった。

購入していた五年間、そして購入しなくなった今まで何の連絡もなかった。連絡がなかったから購入しなくなったのではないが五年間で水の購入金額は正確ではないが283,500円。その会社からすれば少ない金額かも知れないが、たとえば私みたいな人が30人いたらどうだろう単純に8,505,000円の売上げを失ったことになる。

30人の新規顧客を獲得するのに、どれだけの投資と時間が必要ですか？

4 ページの「スーパーマーケットに見る？」を参照してください。

"はじめに" (1 ページの続き)

以前、私も会社務めをしていた時のことですが自社のHPがあることは知っていましたが一度も見たことがありませんでした。 どうですか？

あなたは自社のHPをいつも見えていますか？ そして従業員は？ そして

営業マンはお客様、お得意様などに自社のHPがあることをPRしていますか？

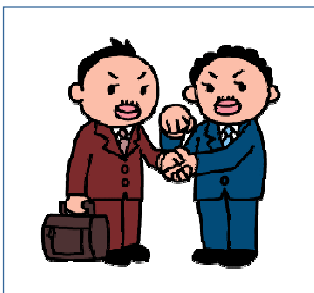
どうでしょう！ 当てはまる項目は、いくつありましたか？

当てはまる項目がなければ、素晴らしいことです。それでも売上げ、結果がでない場合は、HPの内容の見直しが必要でしょう。

ホームページは、単なる会社紹介だけのツールではない！

売上げを上げるためにさまざまな活用ができるツールである！

"売上げをあげるための最大の方法は顧客基盤のマーケティングシステムを構築することである。"



独自の強みを打ち出す

筆者名高原 孝

独自の強みを打ち出す！今の世の中の状況は低価格競争が進んでいるが

果たしてこのままで行くと個人事業者、小企業の先行きはどうなるだろう？ 低価格競争、それは自滅の一途をたどる以外なものでもない。

大型電気店、大型スーパー、大企業と価格で勝負するなんてできない！では対抗するにはどうしたらいいか？ たとえば大型店にできない小回りの利いたサービスをうちだすか！業種によって異なるがあなたにしかできないものをだす以外方法はないだろう。そのうえで**強固な顧客基盤**を構築しなければいけない。

ここで興味深いストーリーをご紹介しますがうろおぼえのため若干、地域あるいは事実とは異なるかも知れない。でも実際に起こった出来事である。

外国の鉄道会社の話で、乗車していて外を眺めていても景色がいいわけもなくその路線は運賃を値下げしても乗車率は悪かった。ある時期を境に運賃は2～3倍に上がり売上も倍増した。乗車率が悪かった路線がなぜ人気路線と変わったのだろうか？ その答えは車内をディズニー化したのである。遊び心を取り入れ乗務員には映画の主人公のような洋服を着させ今までとは違う状況を作りだしたのである。

それが話題となり各メディアがそろってとりあげたため瞬く間に人気路線へと変わっていったのである。 どうだろうか？このストーリーの中にいくつものヒントがかくされている、「**独自の強みを打ち出す**」これこそが最良の方法ではないでしょうか！

"広告が必要ですか？" (1 ページの続き)

宣伝・広告が必要か？ 当然必要ですよ！

しかし、毎日のようにスーパーのチラシ広告、めがね屋さん、靴屋さんなどさまざまな業種の宣伝・広告が入っていますよね！

どれもこれも似たようなもので目を引くようなものはないような気がします。あなたはごどう思いますか？ 食料品などは毎日食事をするのでチラシの効果は大きいでしょう。それでは衣料品店、めがね屋、靴屋さんはどうでしょうか？

一度買うと当然、次回の購入まで期間はあくでしょうね。チラシをみて新規のお客様を獲得できればいいんですがなかなか来客してくれないのが現状ではないのでしょうか？ そうであれば宣伝・広告など打たないほうがいいじゃないか！

とおもうでしょうが・・・そうではなく買いたくなるような魅力あるキャッチコピーと他にないお客様にとって最大のメリットをうちださなければ新規顧客は獲得できないでしょう。

まず自分がお客さんの立場にたって自分のチラシなどをみて買いたくなるだろうか？ まず試してみてください・・・・・・・・どうですか？

あなたは買いたい気持ちになりましたか？・・・それが答えです。



"宣伝・広告は個々によってターゲットがことなる適切なマーケティングこそが最大の効果を生む。"

"スーパーマーケットに見る？" (2 ページの続き)

顧客基盤のシステムを簡単に見ることができるそれは日頃使っているスーパーマーケットである。サンエーと、イオンである毎月、ダイレクトメールが届く、特売のちらし、会員特別セールとか封筒の中にはいくつものちらしが入っている。あなたはどうか？

毎月届く、ダイレクトメールをうけとって不愉快になるだろうか？ 買うにしろ、買わないにしろ封をあけてみる習慣がついていないだろうか？

封を開けない人もいるかも知れないが・・・そのうちの何%かの人がいつもより2～3千円高く買い物したらどうか？

か？ 毎月、売上げが上がっていくのが計算できる。

そのためダイレクトメール、新聞の折り込みチラシなど、宣伝・広告に費用をかけられる。

もうおわかりですね。既存顧客の単価をあげているのです。

あなたのお店・あるいは小企業も早くそれに気づき**独自のマーケティングシステム(顧客基盤)**を構築する必要があります。

マーケティングの重要性

筆者名 高原 孝

このニュースレターを最後まで購読していただきありがとうございます。

少しはマーケティングの重要性がわかっていただけたと思います。

個人経営者様、ショップオーナー様、小企業様もいち早く着手し独自のマーケティングシステムを構築していただきたいと思います。

どんなビジネスでも、**本当に一番大事なのは顧客基盤**です。

最近、お客様からこんなことを言われました。ホームページも作って宣伝もしたけれど全然、効果がなかったのでやめたと・・・

現在のホームページ制作会社（WEB）や広告代理店はお客様からの依頼されたことだけをやるだけで終わっているケースが多い気がする。

それとホームページを制作依頼、広告を依頼される前にそれについてのメリットやデメリットの説明がされていない・・・お客様も理解していないような気がします。（WEB会社、広告代理店を批判しているのではありません。）

この意見を聞いてから私は、ホームページの製作も宣伝効果についても常に考えていかないといけないと思うようになりました。

そして気づいたのが個々のマーケティングシステムの構築だということです。

売上げを上げるのはあなたしだいです。その事に気がついたのならご連絡下さい。

私も全力でサポートします。