



売り込まなくても大丈夫！！それでも「予約で7ヶ月待ちに出来る方法は・・・」

# おまかせください！！

## 第 3 号



いつもお読み頂きありがとうございます。

「売込みなんてしなくても、予約で7か月待ちのお店に変えられる秘密をこっそりお伝えしている」

上神谷 裕治（かみかべや ゆうじ）です。この「**自分のお店の、集客の部分をもっと良くしていきたい・・・**」という方にお答えするべくはじめたニュースレターも第3号まで発行となりました。およみになっていただいている方、まだ読んだことないと言う方もいらっしゃると思います。

私が今まで「塗装店の集客」という部分で行ってきたことを、少しでもお役にたてることができれば・・・という気持ちでお送りしていますので、よろしければ読んでみてくださいね。

今までのバックナンバーをアップして

おりますので、下のアドレスからご覧下さいね。

<http://kamenriderdaisuki.com/page-3939/>

今回は「新規のお客様の獲得について」です。

「リピートでのご利用の方はいるけれど、新規のお客様がなかなか来て頂けなくて・・・」

そんな、あなたに向けて書いて行きたいと思います。

### 新規のお客様を獲得する

には〇〇〇を■■■■■

こと！・・・

って、よくあるこのパターンにしてしまいましたが、何だと思いませんか？

この○と■に入る言葉・・・。

リピートの方も大事だけど新規のお客様の獲得ももっと大事・・・ということなのですが、

はっきり言ってリピートの方に、ご自分の商品やサービスご提供する方がカンタンです。それはお客様ですから一度でもそれらを購入したり、受けたりしたことがあるからです。

ご新規の方にはそれがない・・・むしろあなたと今度おあいするとしたら、それは生まれて初めての出会いですよ  
ね。

ですから、まずは信頼関係を構築しないといけないのです。

自分は〇〇をご提供している・・・というのは分かっていたとしても良いですが、それをはじめから買って頂こうとしてはいけません。それを最初からするから新規の方が逃げてしまうのです。

確かに買って頂くための集客です。

ですが、「これ安いですから、良い物ですから、ぜひ買ってください！」

と言う前に「信頼関係」を築く必要があるのです。

ではその信頼関係を築くにはどうしたらいいのでしょうか？

まずは **あなたをさらけ出す！** ということがとても大事になります（これが見出しの答えです・・・）

## あなたをさらけ出すと人は不思議とついてきます・・・

これはどうしてこういう結論になっていったかということ、私自身が体験しているからなんです。

どう体験しているかということ、ぼくは「これからお住まいの塗り替えが必要になってくるであろう方」にむけて

ニュースレター おまかせください！  
というお手紙を出しています。

「お住まいの塗り替えについての情報誌」という手作りの A4 サイズ 2 枚分のものですが、

これに「自分のこと」も書くようにしています。

もうかれこれ 15 年・・・月一発行で今月で 115 号になるニュースレターですが（ほぼ月刊・・・です。計算すると合わないので計算はしないでくださいね・・・）

発行当初から、しばらくは「塗り替えについての情報誌」ということですから、その情報ばかり盛り込んだ誌面作りをしていました。

ですが「ネタがなくなってきた」というのが一番強い理由ですが、

「自分のこと」を書くようにしていったんです。

そうしたら・・・

読者さんの反応が変わってきました。前はそうでもなかったですが、自分の事を書くようになってからは、

「ああ、いつも読んでいるよ！」

「いつもありがとうございます！」

「毎回、良く書くことがあるよね～大変じゃない？」

などなど・・・

積極的にお声を掛けて頂けるようになりました。向こうからも話しかけやすくなったようですし、だからこそ、こちらからも話しかけやすくなりました。

「自分のこと」を書いた・・・というのは、本当に「自分のこと」です。

仕事の事からは離れた、家族のことや、どこに行ってきたとか、何を食べて・・・とか、料理をしていることとか、自分の持病のこととか、テレビをみてこんなことを思った・・・とか・・・。

それと「自分の仕事観」のような・・・こんな気持ちで仕事をしているとか、始めたばかりの頃はこんな失敗を・・・とか、この仕事を始めたきっかけとか・・・。

とにかく自分をさらけ出してみたのです。

こうなると読み手の方は「自分との共通項や、考え方で共通する部分」などを見つけてくれるのです。そうやって「あ、自分と同じなんだ・・・」と思っ

ていただいたときに、話しかけやすくなるのです。

もちろん、みんながみんな共通項を持ち合わせているということではありません。無い方は無いのです。だからそういう方とは距離があるままです。そして、その先で本当にお客様になっていただけるか・・・という可能性は低いです。

「お客様には“自分にあうお客様”と“あわないお客様”がいます」

合わない方は合わないでいいのです。

「この人はこういう人」という意識が読者さんたちにわかるからこそ、

**信頼関係が生まれるのです。**

こうなってくると「本当は誰かに相談したかった『心配だった住まいの塗り替え』」のことを話してくれるようになるのです。

「かみかべやさん・・・実はさあ・・・」って言う具合に質問して下さいます。

お住まいの塗り替えの主な営業手法は「飛び込み営業」です。信頼関係が成り立っていない、今日初めて会う「飛び込み営業」に来た人には、本当は悩んでいるなんていうことを、絶対に話したくないのは「その人がどういう人間かわからないから」なのです。

## あなたとお客様に信頼

## 関係を作るには・・・？

まとめますと、

① 確かにあなたはあなたの商品やサービスを売ってナンボ・・・ですが、最初からそれは

いわないこと。言ったら逃げていきますから・・・。

② あなた自身をさらけ出すようにする。プライベートなことや仕事観などを、相手に伝えると、相手は「この人はどんな人なんだろう→ こういう人なんだ」と共通項や共感をみつけてくれる。そうなるとお互いに話しやすくなる・・・具体的に商品やサービスのお話しをするのはここからです。

③ ではどういう風に伝えるか、何を持ってして伝えるかというところのよ  
うに紙媒体のお手紙の定期配布でもい  
いですし、ブログでもいいです。メル  
マガなどでもできます。

あなたのことを伝えていくと不思議と  
ついてきて下さる方がいます。そうい  
う方がお一人でもいれば、その方はあ  
なたのお客様になってくださる可能性  
が高いのです。

☆私のプロフィールは ↓ ↓  
<http://kamenriderdaisuki.com/page-3978/> から読んでくださいね。こ  
こではなんと、上神谷本人が動画で話  
しています！ぜひ私がどんなヤツなの  
か？見てやって下さい！

◆◆ 編集後記 ◆◆

あまりテレビドラマは見ないようにし  
ているのですが(続けてみたくなってし  
ま宇野で・・)今、一生懸命見ているテ  
レビドラマがありまして・・・

TBS で日曜日に放送している「下町ロ  
ケット」です。この日曜夜の9時のド  
ラマは結構見ているのですが、この作  
品が一番泣かされます・・お恥ずかし  
い・・・

佃航平社長率いる佃製作所の社員の  
面々が、「銀行からの嫌がらせ」

「ライバル会社の策略」「技術の特許  
侵害での訴訟」・・・

様々な困難に全員一丸となって立ち向  
かっていくドラマです。

佃社長の豪快さ、実行力の強さ、優し  
さ、暖かさ、厳しさ、技術に対する、  
夢に対する熱さ・・そして弱さもあり  
ます。とても「人間臭い」彼に、みん  
なが着いていく・・なんか分かるよう  
な気がします。私も佃製作所の一員と  
なって一緒に戦っているような気がし  
て・・・。

毎回、感動させられて、勇気をいただ  
いて、また明日の月曜から頑張り  
う・・って、見ている方は間違いなく  
思える・・そんなドラマだと思っています。

~~~~~

発行者 上神谷裕治(かみかべや ゆうじ)

住所 府中市紅葉丘1-1-15

TEL、FAX 042-365-1402

または 090-1504-8833

<http://kamenriderdaisuki.com/page-1299/>

(こちらの URL からお問い合わせをどうぞ)

