



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！！

### 2018年 第 4 号



いつもお読み頂きありがとうございます。  
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(かみかべや) 裕治です。今年発  
行を始めたこのニュースレターも4号  
目になりました。(はじめまして号を入  
れますと5号目)お読み頂いて本当に感  
謝致します。

新しいお客様に来て頂くには？

既存のお客様にいかに来続けていた  
だけるか？

と言う事は、やはりどんなお店でも興  
味のある事だと改めて思います。どうし  
てかと言いますと、このニュースレター  
を読んで頂いている方から、実際に集客  
のお手伝いの依頼をされる・・・という

事実があるからです。依頼された皆様、  
本当にありがとうございます。

今号では実際に依頼をお請けさせてい  
ただいた、ある美容師さんの事について  
少しお伝えしていきます。

### 何をやってもダメだった・・・

「お客様に来ていただくには何をどう  
したらいいのか？」

一番最初のカウンセリングでざっくば  
らんに、いろいろとお話しを聞きました。  
お客様に来ていただくにはどうし  
たらいいのか？を悩み、いろいろと自  
分なりに試行錯誤してやってみたとの  
ことです。

ティッシュにチラシを入れてお店の前  
に置いておいたり・・・

看板出してみたり・・・

お客様に向けて手紙を書いてみた  
り・・・

折り込みチラシを入れたり・・・

地域の情報誌に広告を出してみたり・・・。

ご自身でもいろいろなことを試してみたい・・・とやってみたそうですが、どれもほとんど効果がなかった・・・。いろいろな本を読んで研究してみたいけれど・・・と言いながら「どういった書籍を読んでいたのか」も見せていただきました。

こうやってお話を聞いていると・・・私の昔を思い出しました。

私も「何をやってもダメだった・・・」んです。ほぼ戸別訪問一本槍でしたが、そんな中でも違うこともやってみたのでした。

無料ブログにブログを作り、記事を更新していったけれど・・・

パソコンでチラシをつくりポスティングをしたけれど・・・

無料ブログではいけないと、300万かけてホームページの業者に頼んで作ってもらったけれど・・・

どれもまるで効果はありませんでした。本もたくさん読みました。どうしたら集客ができるのか・・・？そこに

書かれた方法は魅力的でしたが、なかなか行動に移せない自分もいました。

これは・・・うちには合っていない・・・

これはウチではできないな・・・

集客に必死なはずなのに・・・今にして思えば、なんやかんや理由をつけて。

まわりの目が怖かったんです。当時の代表である親方に「そんなこと、やっちゃって、何が・・・？」見たいに思われて説明や説得をするのが面倒・・・だから、そういう余計なことはやらずに「飛び込みの戸別訪問営業」ばかりをしていました。

しかし、これは「お会い出来てこそその手法」です。どの家をご訪問してもルス・・・という昨今にはとても合致した手法とは言えません。

ですが、当時は「飛び込み営業のコツ」というか、「何をどう話したらいいのか？」ということ学ぼうと必死でした。今でもお住まいの塗り替えの営業方法といえば、王道の手法です。それこそ、この美容室の女性が色々と本を買っていたように「飛び込み営業

について」の本を買ってよんでみたり、図書館にいて読んでみたい本を借りてみたり・・・。

でも、やはり飛び込み営業も、うまくは行きませんでした。

**この「いろいろとやってみた」と言う点で「私と一緒にだ！」と思ったことが最大の、引き受けるに当たった理由です。**

それでもだめで・・・そうすると誰に相談したら良いのかもわからなくなります。私も相談する人が居なかった人間です。親方は相談相手にはなりません。飛び込み営業でしか営業をしてこなかった人間だからです。

**「いろいろやってみただけれど、すべて上手くいかなくて、誰にも相談できなくて・・・」**

お店が好きで、その仕事が好きで、このままお店がなくなるのは絶対にイヤ・・・そんな気持ちが本当に良く伝わってくる方でした。

だからこそ・・・ということと、加えて「かつての自分」とが重なり合ったから・・・お引き受けしたのです。

## 私のニュースレターを読んでも読んでいたこと

これもお引き受けした理由のひとつです。その彼女はニュースレターの内容もおもしろいと言ってくれましたし、何より

### 「自分宛で来たお手紙」

という目で見てくださいましたそうです。

読んでいただいている方は分かると思いますが、封書に入れて、宛先を店舗の名前で書いて、郵送かメール便でお送りさせていただいています。

無作為にポストに入ってくるポスティングとは違った自分に当てた手紙・・・。

そう思ってくださったそうです。私はお住まいの塗り替えが今後必要になってくる方にも、もちろん文章の中身は違いますが、それについての情報誌という位置づけで、同じようにお送りしています。

やはりチラシとはちがった存在にしたかったんです。だから、ニュースレターには売込みや商品の値段と言ったことは書いていません。あくまで

私のことを、

スタッフのことを

「こんなときはどうしたら？」という  
塗り替えの情報を

書いているだけです。

美容室の女性の方にもこういうお話し  
をして、趣旨を分かっていたきました。  
表現すると難しいのですが、何と  
いうか・・・ **こういう手法を受け入れ  
てくださったことが、**

**「ああ、私に合っているお客様だ  
な・・・」**

**と思いました。**そして実はこの女性は  
「似たようなこと」をしたことがある  
ということも聞きました。じゃあ、考  
え方・・・というか、集客に対する波  
長・・・というかが一緒なんだ・・・  
と。

そう思ったんです。これもお引き受け  
した理由のひとつでした。

**集客に対する姿勢が素直で  
した・・・。**

---

自分ではどうしようもできない。だから  
誰かに聞く・・・というのは当然の

流れだと思えますし、そうした方がい  
いと絶対に思います。だって、自分で  
はどうしようもないって分かっている  
わけですから・・・。

それでもお伝えしたことを、取り入れ  
てくださらない方もいます。

ぜひ「素直」に取り入れて実践してほ  
しいものです。今回の美容室の女性の  
方は、自分と似通った方法ということ  
もあって、素直に取り入れてくださ  
いました。まずはこちらのご提示したよ  
うなことをニュースレターに書く・・・  
そしてこれを継続する・・・。

このニュースレターは**継続がキモ**で  
す。彼女も似通った方法をしてい  
た・・・とさっき書きましたが、やは  
り、ダメになってしまったのは「この  
方法はダメだ」と諦めて止めてしまっ  
たからです。1. 2回送っただけ  
で・・・と言っていました。それでは短  
すぎなんです。

極端なことを言えば、内容はどのよ  
うなものでもかまいません。書き手の方  
のことが伝われば・・・それより継続  
できるかどうか？がカギなんです。

私のお住まいの塗り替えのニュースレ  
ターで、一番早い方で「読み出してか  
ら半年」でお見積もりのご依頼をいた  
だきました。月刊ですから6回読んで

いただいたことになります。そしてコンサルタントとしてのニュースレター・・・美容室さんも読んでくださったこのニュースレターにいたっては、早い方は4ヶ月でご依頼をお受けしました。

もちろん、一番早い方の例ですが、こう考えると何年も継続しないといけない・・・ということもでないと思いませんか？

でも、継続すればするほど「すぐには来ていただけなくてもいいお客様」になってくださいます。

一度も顔を合わせたことがないのに、百万単位のお住まいの塗り替えを「やっぱり・・・している方でないと頼めませんよね・・・」と言って、ご依頼いただけるようなお客様になってくださる・・・そして、それがお一人お二人ではないのです・・・

継続の力の最たる例のお話しにいつてしまいましたが・・・

こういうお話をしても、なかなか素直に受け取っていただけない方もいます。そういう方は私にはそもそも依頼をしてこないでしょうし、来たとしてもお断りします。

それとこの美容室さんのように「いろいろやってきたけど」ということをしてこなかった方や私がなんとかしてくれる・・・と思っている方もいます・・・そういう方はお引き受け出来ません。

私は私の経験から、私のできることをお伝えししていただくだけです。それしかできません。それをいろいろと理由を並べてやっていただけない・・・。すごい方は「何かの拍子にお客様がこないのもなんとかなっちゃう・・・」そんなことを考えている方もいたりします。

きちんと取り入れてくだされば効果は必ず現れます。私が「この人、自分に合っている！」と思った美容室さんに出会ったように、この美容室さんも「私に合っている！」と思える方に出会っていくことになります。それとやっぱり一人では続けられませんよね。

美容室さんは続かないことを身をもって体験しています。だから、私も一緒にいけばそれも乗り越えていけるはずです。一人ではないって心強いんです。

そうやって、まわりが自分に合っているお客様ばかりになっていけば、仕事もご商売もたのしく続けられることに

なるのは間違いないのです。今の私が  
そうですから・・・。

新規のお客様はおろか、既存のお客様  
も減ってきてしまって、どうしたら？  
と色々と考えたり、行動を起こしてみ  
たりしたけれど、全然効果がなくてそ  
れでもお店を何とかしたくて・・・と  
おもっている方や、

こちらのご提示する方法や考え方を受  
け入れてくださって、実行に移してく  
ださる方

こういった方々に出会って、一緒にが  
んばって行きたいと思っています。助  
けて上げたい！と思っています。

◆ **編集後記** 2018年より発行しま  
した「集客のお手伝い、おまかせく  
ださい！」の気持ちではじめたこの  
ニュースレターも、年内はこれで最  
後の発行になります。お読みいただ  
いた方には感謝いたします。ありが  
とうございます。

コンサルのご依頼をはじめ、いろい  
ろと反応を頂くとやはりうれしいも  
のですね・・・中には「発送を止め  
てください！」もあります。その場  
合はメールやお電話でお伝えくださ  
い。そのときは発送は止めます。

今年一年、あなたはいかがな年でし  
たか？私は「今年も無事にお店を運営  
できて良かった・・・」と胸をなで下ろ  
しています・・・。やっぱり一つのお店  
を切り盛りしていくのは大変です。そ  
の気持ちは何年経っても変わらないです  
ね・・・。あなたもそんな気持ちではな  
いでしょうか？

来年もどうぞよろしく申し上げます。  
あなたのお店の集客にお役に立てるよ  
うに、情報のご提供をしていきたいと  
思います。

それとこのニュースレターのバックナ  
ンバーを見られるようにしていますの  
で、下記のアドレスから HP に来てくだ  
さい。

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

それでは、よいお年をお迎え下さ  
い・・・。

~~~~~

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）

