



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 1 号



前号をお読み頂きありがとうございます。

このニュースレターの「はじめまして号」をお渡しさせて頂いた

「売込みなんてしなくても、予約で7ヶ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。前号では「集客が苦手だったけど自分の塗装店を、7ヶ月先まで予約をただけるようになったぼくが、どうして集客にお困りの店主のお手伝いをしたいと思ったのか？」ということをお話ししました。

（・・・当時のぼくの状況や思いなども書いています・・・無くなってしまってもう一度見たい！という方はこちらの URL からバックナンバーとし

て見るすることができます

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

今号からは、ぼくが具体的にどのようにしてきたのか、うまくいったことやあまりうまくいかなかったことなど・・・皆様の集客にお役に立つ情報を書いていこうと思います。

読んでいただいて参考になれば嬉しいです。

■ お客様の本当に欲しいものは何なのか？がすぐにわかるアレは作らないと損！

お客さまがその商品を買って、手に入れることができる利益をベネフィットといいます。

例えばダイエットですが、

ダイエットといえば「痩せる」ということですが、

「やせたその先に待っている、その方の本当に欲しかった利益」

が、ベネフィットなのです。

「痩せたから あのドレスが着られた！」

「痩せたから、馬鹿にされていた人たちを見返すことができた！」

「痩せたから、彼氏が、彼女ができた！」

「痩せたから、病気がよくなった！」・・・

「痩せる」ということが

「その先の目的に行くための手段」という風に考えるといいと思います。

■住まいの塗り替えのベネフィットって？〇〇〇からわかった本当に得て良かったものとは？

ご自身や自分の店のベネフィットを見つける・・・というのは、なかなか本人では、見えずらくて、わからないところが多いものです。

これはどこから見つけてくるのかと言えば・・・

お客様のお声！お客様からのアンケートです。

ぼくはそこからたくさん教わりました。

「新築に戻ったようでうれしい！」

「家族が笑顔でかえってくる家になりました」

「毎日、外回りの掃除をするようになりました！」

「人寄せの機会がありますが、間に合ってた良かったです。」

「きれいにしてから売却したい」

つまり、「〇〇したいから、住まいをきれいにしたい」の〇〇の部分**がベネフィット**なんですね。

「お住まいの塗り替え」のベネフィットは、いまのようなこと。

で、ぼくはこれを「チラシの見だし、キャッチコピーに」したり

HPの冒頭の言葉にしたりしました。

ここも利用すべき部分ですよ。この言葉を言っているのはほとんど「お客様」なのです。本当に購入された方の、良いも悪くもの言葉・・・、受け取っておきたい言葉ですよ。

ではお客様のお声は・・・どうしたら集まるのでしょうか？

これはきちんとお客様にお願いすれば、きっと引き受けてくださいます。

当店も最初はそのようなことはしていませんでした。ぼくがこの仕事をしてから2年目くらいからです。途中から集め始めました。

それまでのお客さまにお手紙を書いて郵送して・・・けっこう皆さん書いて送って下さいました。そこで冊子が出来たりするくらいに集まりました。そこからベネフィットを探ることができたわけです。これはやらないと損ですよ！

ところで、このお客様のお声を集めて、その中からベネフィットを探していく・・・という過程で、とても重要なことに気がつきます。

それは「塗装をするとお客様が得られる利益はこれだとこちらが思っていること」と「お客様が実際によかったと思う利益」がズれていることでした。

ぼくは今まで、様々な塗装店のHPなどをみてきましたし、あるいは、前代表から教わってきたことでもあるのですが、どちらかというとなんのために外壁塗装をするのかということ

「お住まいの品質維持の目的」というところに主軸をおいて、お勧めも、ご説明もしてきました。よくみる他社のチラシやHPをみると、冒頭に載っているのは

「あなたの財産を守る！」みたいなキャッチコピーです。これは本当によく見ている、またよく見るからこそ、ぼくの中にすりこまれていったのだと思います。

「お住まいはあなたの財産。だからその財産を守るには、お住まいの再塗装は必要不可欠」のようなことなのですね。ですが、お客様のお声を見直しているうちに

「そこじゃあ、無いんじゃない・・・？」ということに気がつきました。「住まいが丈夫になってよかった」というよう

なことを言っているお客様はほとんどいなかったのです。

そのかわり 「きれいになってよかった」「また新築の家に住んでいるみたい」「朝のウォーキングのときに家を見ると、朝日に輝いています！」

このような「美観」に対する言葉が多かったのです。書いている人が「奥様であり、女性」が多いせいかも知れませんが（ご主人はこういうのを書く傾向が少ないです・・・）**まさしく、お客様が「感じていて発している言葉」なんです。**

“ベネフィット（お客様の利益）＝安さ”

このように思われている店主様も多いと思いますが、それだけではお店は疲弊していつてしまいます。

「安さだけを売りにしない方法」は、まず、このように「お客様の声」を「アンケート」を集めてあなたのお店がお客様に与えているベネフィットって何か？を知ることです。

ベネフィットを知ることができて、それをチラシやホームページに活用してみる。「こちらが感じている」ベネフィットではなく、それはお客様の言葉ですから、同じお客様に響きます。それをご覧になられた方の心に引っかかるのです。

だから「ウチは安いよ！」と安さをアピールしなくても売れるようになるのです。ちなみに当店はあまり「安いから気に入った。買う気になった」と言われたことはありません。見積もりを比べた方にお聞きすると「あまり変らなかった」という意見と「少し高い」というご意見がほとんどです。それでもこうやってご予約をいただけるのです。

ぜひやってみてくださいね！でも、それにしてもアンケートはどうやって作るの？と知りたい方はブログのこちらの記事を読んでみてくださいね！

<http://kamenriderdaisuki.com/post-3926/>

■編集後記です・・・

ウチの長女が中学 3 年生で高校受験を控えていて、ただいま猛勉強中です。

夏休みにも入り、学校の宿題はもちろん、塾の夏季講習やら・・・いろいろと忙しくしています。

ぼくは51才なのですが、36年くらい前の話・・・ぼくらの高校受験より本当に大変だな・・・と思いますね・・・。

ぼくは塾には行かずに教材などで自宅で勉強していました。ですが、今ではそれだけ勉強がむずかしくなっているのでしょうか、ほとんどの子が塾に通っていますね。

塾も本当に遅くまでやっていますので、送り迎えなどが発生します。帰りの時間が遅ければ遅いほど、どの親も考えることは同じで、車でのお迎えをしますので、塾の周りが結構な“渋滞”になったりして・・・。

ある程度は仕方の無いことなので大目に見てくださるといいのですが・・・この現象に勤め帰りのサラリーマン（多分酔っている方・・・）がその塾の講師に向かって怒り出す場面も・・・。渋滞を作り出しているのは親

たちなのに・・・先生！ごめんなさい！！

と心の中でお詫びしています・・・。

妻は学校見学などに一緒について行ってくれたり、学校の先生や塾の講師の方との面談などの役割を担ってくれています。

こうなるとぼくは何もしてあげられないので・・・本当に送り迎えくらいしかできませんね・・・。でも、受験が成功するように協力していきたいと思います。今では小学校や中学で受験をする子もいますが、どこかのタイミングで勉強はしていかなければならない・・・頑張るときはいつか必ずやってきます。これから生きて行く上でもこれを上回る頑張りが必要なときもあるわけですから、ぜひめげずに成功させてほしいと思います・・・。

~~~~~

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からどうぞ)

