



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 2 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 裕治（かみかべや ゆうじ）で
す。

最近はめっきり涼しい日も増えてきま
したね。こういうときは逆に体調を崩し
やすいわけですが、あなたは大丈夫でし
ょうか？

このニュースレターも 2 号目を迎えて
「あなたのお店の集客のお役にたつた
めには、何をご提供できるだろうか？」
と、いうことを考えながら、情報を出し
ています。

お役に立つ内容をお送りしていきたい
と思いますので、手が空いたときにでも、

仕事が終わって晩酌をしながら・・・でも
このニュースレターを気軽に読んでみ
てくださいね。

尚、「はじめまして号」と「先月送付の第
1号」についてはこちらの URL からバ
ックナンバーとして見ることができま
す

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

「無くしちゃった・・・？」「うっかり捨
ててしまった・・・！」

と言う方はこちらからバックナンバー
を見てください！もちろん無料ですか
らご安心を・・・。

■ 自宅のサロンへ集客にお悩み・・・？気
になるブログの書き方は？ネタはど
うしたらいい？

ご自宅でサロンを開業されている方
で・・・ブログでの集客にお悩みの方もい

と思います。

「一体何を書けば良いんだろう??」

そんな風に悩みながら 「こんなところに行ってきました!」「こんなものを食べてみました!」などの日記のようなものばかりになったり、

あるいは「当店でこんな商品を扱いました!」や「こんなイベントをやるのでぜひ遊びに来てね!」のような 宣伝のような感じの記事ばかりになってしまったり・・・

ですが、これらのことだけではお客様は集まってきません。

ですが、これらのことも確かに大事です。

問題は日記や、宣伝ばかりではいけない・・・ということなのです。バランスが大事です。ではどんなことをバランス良く書いていけばいいのか・・・というと、

以下の3つになります。

1. ご自分が今までやってきたこと、勉強してきたこと

2. 自分のこと

3. セールスレター です。

一つずつご説明してきますね。

1. ご自分が今までやってきたことを、勉強してきたことを書く。

マッサージのサロンを開いているのでしたら、身体を健康に保つためには?について書いたりしてみてください。

お客様に役に立った事柄や、自分にもマッサージをされていて役に立った事柄などを書いて行けばいいのです。

例えば、**お客様から出たご質問などはいいですね。** ぼくは住まいの塗り替えの仕事もしていますが、やはり、お客様からのご質問とその答えを、ブログに書いたり、ニュースレターという紙媒体の情報誌に書いたりしています。一人のお客様が思う「わからないこと」は他のお客様も同様に思っていることなので、お役立ちの記事になるわけですね。

2. それだけでは物足りない!実は読者が求めているのは、「あなた自身」のこと

これはぼくの実体験から言えることでして・・・。

ぼくは住まいの塗り替えのための情報誌であるニュースレターを書いています

す・・・と先ほども言いましたが、その情報誌に塗り替えのための情報の他に

「自分の事」を書くようにしました。

「今、ハマっている食べ物」「家族でどこどこに行った」「そこで何を見てどう感じた」など、それこそ日記です。まるで塗り替えとは関係のないこと。あとは「塗装店としての仕事観」「お客様とどういう関係でいたい・・・」などです。そうしたら読者さんの反応がこういうことを書いていないときよりも断然、よくなりました。こうやって「ぼくという人間はこういう人間」というのが相手に伝わり、その上でお客様になっていただける方、いただけない方と自然と選別されていくのです。

ですからあなたも情報誌ではなくたって、ブログを使っても同じ事が出来ます。ブログに「あなた自身のこと」を書いていけば、ブログを読んでもくださる方にあなたという人間のことが「こういう人間」と伝わり共感していただける方が出てきます。「共感しない方」もいますがぜんぜん気にしないでください。そこは「あなたに合うお客様」の選別ができたということですから、むしろラッキーなのです。

あなたがマッサージのサロンを開いているとして・・・

「どうしてあなたはマッサージを始めようと、サロンを始めようと思ったのですか？」

ということでも書いて良いんですよ。その考えから、ご経験から読み手の方々が共感してあなたの記事を読んでもくれるようになります。少しずつですが・・・。施術代のみを比較してるような方はこういう事には響きません。だから、そういう方は合わない・・・という判断になるかもしれません。それはそれで選別ができたわけですからラッキーでしょうね・・・。

3. 自分の商品をおすすめするセールスレターを書く

あなたの商品に興味があるけれど・・・という方に対して、購入のアクションを起こしていただく為のお手紙がセールスレターです。

でも、これだけではなんだか「売り込み」に聞こえますね・・・ぼくは「売り込み」はしないので、行動を起こしてもらおうためのお手紙・・・をもう少し詳しく言いますね。

例えばあなたの商品がマッサージでしたら「こんなきっかけがあってこんな思いで、マッサージをやっていて、それはどんな内容で、金額はいくらで、どういう支払い方法があるのか・・・」

などあなたの商品の内容が書かれた商品の宣伝文のこと・・・

こういう文章のことをセールスレターと言います。

このレターを書くとき重要になってくるのが「お客様像」です。あなたのマッサージサロンのお客様には「こんな方にお客様になっていただきたい！」という方を決めるのです。それは何人も出なくて良いんです。

たった一人がかまいません。

この方にむけてお手紙を書くのです。

ぼくの場合は「住まいの塗り替えをしたいのだけれど、家を建てていただいた会社はなくなってしまってフォローしていただかず、かといって、訪問販売に来る方はどんな方かわからないから怖くて頼めない。業者さんを何を基準にどうやって探したら良いのか、本当にわからない・・・」

と言う方に向けて書いています。こういう方はたくさんいらっしゃるのですが、ぼくはある方をお一人決めてその

方に手紙を書くようにセールスレターを書きました。

あなたの場合でしたら「マッサージサロンを開く前のあなた」にむけてのお手紙がいいと思います。

「どうしてマッサージサロンを自分で開こうと思ったのか」という理由に繋がってくると思いますが、「自分がマッサージを受けていたころ、こういう理由で困ったから、そういうことが無いサロンを開きたかった」などですね。昔のようなあなたに似た考えの方が、このセールスレターに響いて「あなたのお客様」として現れてくださいます。

ぼくも塗装店で「誰でもかれでもお客様になっていただくぞ！それができる営業というものだ！」と飛び込み営業をしていましたが、誰もお客様にはなってくれませんでした。だからこそ、一人に語りかける・・・ということは本当に強い！と思ったのです。

この3点のまとめ

・自分のやってきたこと、勉強してきたこと、経験してきたことを書く(お客様からの質問とそれに対する答えを書いたり、自分が以前わからなくて誰かに聞いたりした答えなどは有効)

・自分のことを書く。仕事に関係のないことでもなんでもいい。あなたの人間味がでる記事を書いていく。そうするとあなたに共感してくれた方があなたのファンになってくださいます。

・セールスレターを書く。どんな方に購買に向けて動いていただくか？というか、たった一人の「こんな方ならウチの商品がぴったり！」というお客様を決めてその方に書いていく。

これらをバランス良く書いていきます。どれが突出しても、また無くなってもいけません。これらの記事が三位一体となって「あなた」という人間を見てくださるようになります。

ぼくで言えば「住まいの塗り替えというのは・・・これこれこういうことでお住まいにはなくてはならないことです！住まいを持っている限りは必ず避けては通れない道である！」という商品を前面に出して、そればかり訴えていたら売れませんでした。

それを聞いていただく体制をとってもらうには、ぼくがどういう人間か？をわかっていただかないとだめ・・・ということがわかり、自分の事を書くようにしました。そこに感じる仕事観、使命感も書いたりしていったのです。

そうしたら7ヶ月先までお仕事のご予約をいただけるようになったのです。

ぼくも飛び込み営業をしていた頃が一番仕事がいただけなかった時代でした。体力やメンタル両方が過酷な作業をしているにもかかわらず。成果が上がればまだ救われますが、全然そうではなかったからかなり辛かったです。

これをよんでくださっているあなたも、お客さまがいなくて辛い時期かもしれませぬ。でも必ずこれら3点をブログに書いて実行していけば、お客様は現れます。ぜひ実行してみてください！わからなければぼくがサポートいたします。

ぼくのプロフィールは ↓ ↓
<http://kamenriderdaisuki.com/page-3978/> から読んでくださいね。

★ 編集後記

長女が受験に向けて猛勉強をしています。目標の高校も定まったようで、そこに合格するにはどのくらいのペースで、どのくらい学力を上げていったらいいか・・・考えることが多くて大変ですね。自分の時（37年くらい前ですが・・・）はあんなに大変だったかな？と思います。

塾にも日曜日などはお弁当を持って行ったりしていますし、平日は夜10、11時ごろまで塾にいます。

でも、やっぱりやっているうちに逃げ出したりしたくもなるものですね・・・先日、夜の10時頃に塾の先生から娘が今日休んでいる。今日体調が優れないので休みたい・・・と連絡があったとのこと。

えっ？今日塾の近くまで送っていったよ！？なんで行っていないの？

ちょうどそのとき娘が塾が終わったと連絡がはいりました。「今、先生とはなしているんだけど、今日来てないって・・・どういうこと？」

どうやら自作自演だったようで・・・でも正直に言ってくれてよかったです。プレッシャーに押しつぶされそうになりながらの日々の勉強は、かなりしんどいですよね、やはり・・・でもいつも言っているのは

「やれるだけはやってみようよ！それでだめなら仕方が無い。けれど、一番マズイのはあのときもっとやっていたら・・・と後悔すること」ということです。それと今回はぼくら家族にはもちろんですが、講師の皆さんにも本当にご迷惑を掛けてしまいました。

だからそこはきちんと謝れ！と言いました。

「ここで謝れないようなやつは、どんなに優秀な高校に入れたとしても、人としてどうなの？！ だよ！これは頭の良い悪い以前の問題・・・」

それなら成績が悪くたって、ここで謝れる人間の方が全然良い・・・」

泣きながら娘は分かってくれました。ぼくは泣く程辛いことを経験するって、あまりできない事ですし、貴重な体験だと思っています。人はそういうのって避けて通ろうとします。だから多くの方はそういうことを経験しづらいのです。でもどうしても避けて通れないこともあります。でもそれってきっと自分これからの人生の中で絶対にムダにはならないはずです。今回もお読みいただいてありがとうございました。

~~~~~

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)

