

集客とは？

- **集客とは、相手が来る理由（モノやトコなどのサービス）を作って上げること。**
- **理由（モノやトコなどのサービス）とは、人に何かを分け与えることができる物。**
- **自分の業種（売り物）と、関係ないことで集めると、相手の警戒心は解ける。**

集客の正しいサイクル

- ①人に分け与える→②その人に成果が出る→③お礼で紹介が生まれる。

相手が来る理由を作るコツ

- 色々なテクニックはあるが、一番は自分が好きなことをして生き生きとしていること。そうしていると人は集まってくる。
- 人が来る理由を自分から作る
痛いから整体院に行く 🙇
これが手に入るのので来て下さい 🙇
- 人は人と接する時間が長いほど、信頼関係ができる。

集客が難しくなる理由

- **人の悩みをわざわざ自分の商品と結びつけるから話がおかしくなる。**
- **人の悩みをエンターテインメント（しんどいイメージでは人は受け付けないので、ワクワクしたイメージがするもの）に結びつける。**
- **自分のサービスが売れないことは気にしない。気にすることは、繋がりを早く回すこと。自分のサービスが売れなくても他の業者を紹介してあげる。人と人を繋げていくことで、自分の信用も上がる。**

自分のサービスを売るには？

- **自分の行きたいところに行って、そこについて来た人にだけサービスを提供してあげる。**
- **自分のライフスタイル（人生の価値観）を中心にビジネスを考える。**

人生の価値観

- ・ **あり方**

ウソを付かない、自分が楽しいと感じることしかしない。自分の楽しいことを探しエンタメを作る。

- ・ **やり方**

ターゲットを決めて、それに刺さるメッセージを作り、あなたから得られるコトを提示し、あなたの実績を示す。

- ・ **広げ方**

インターネットを使って、自分が楽しいコトを拡散させる。やりたくないコトをしていると自分にウソをついているので、成果が出ない。面白いことをするから人が集まり、良い記事が書ける。

ワーク

あり方

楽しいこと

エンタメ

やり方

ターゲット

メッセージ

得られること

実績

集客

企画

来る理由

導線

来た感想

拡散方法

集客シート

- **企画**
自分が楽しい企画を考える。自分のサービスに持ち込もうとしない。
- **来る理由**
その企画に来る理由、来て相手が得をする理由は何か？
- **導線**
どうやってその企画を拡散していくのか？
- **来た感想**
実際に来た人にどう思ってもらいたいのか？
- **拡散**
来た人にこの情報をどうやって拡散してほしいのか？