

ブログから新規顧客を 驚くほど獲得できる 「見える化集客」の秘密

成功事例インタビュー解説編
株式会社Happy Make Project
代表取締役 山下裕司氏

20業種100社以上の方々の
新規顧客獲得に貢献してきた
「見える化集客」の秘訣について
解説していきます

山下氏の成功のポイント

徹底した情報公開

自分の持っているノウハウ・情報・経験を
すべて公開する

見える化集客とは？

- 自分のビジネスの情報をすべてweb上で公開して、お客様から信頼を獲得し、新規顧客からの受注を増やしていく集客法
- 自分の持っている情報やノウハウ、経験をすべて公開することがポイント

見える化集客のメリットは？

- 自分が今までリーチできなかったお客様からの受注を獲得することができる（新規や大手などからの受注も可能）
- 自分のサイトを見たお客様が、すでに自分のことを信頼してくれている状態で、問い合わせをもらえる。なので、売り込みをしなくても、受注につながる。
- アクセス数よりも問い合わせや受注が増える

見える化集客の一番大事なこと

お客様が購入前に
不安に思うところを
全部サイトに書き出す

あなたの中に眠っている
宝を見つけ出す

あなたの中に眠っている宝を見つけるための3ステップ

何が得られるのか？

- お客様が何が得られるのかを明確にする

なぜ得られるのか？

- お客様が得られるモノのプロセスを明確にする

あなたは誰か？

- 自分がなぜこの商売をしているかを明確にする

お客様が何が得られるのか？

- この商品・サービスを購入するとどうなるのか？
- 未来像を書き出す
- お客様の声を詳しくのせる
 - お客様が利用後、どうなったかも見せる

なぜ得られるのか？

- サービスのプロセスを見せる
- エステ店の場合
 - 一つ一つの施術について解説する
- メイク教室の場合
 - なぜファンデーションを塗るのか？など
 - プロには当たり前だけど、一般の人には分からないことを書き出す
- 写真店の場合
 - 事前準備、撮影、修正と3つのステップを解説
 - 価値を感じてもらえるポイントを公開
- 上記の結果、紹介や客単価がアップ

あなたは誰か？

- 自分のストーリーを徹底して公開する
- なぜあなたが今のビジネスをしているのか、その理由を書く
- 自分の生い立ちから解説する

見える化の実践6ステップ

1. 現状把握
2. 目標設定
3. コンセプト決め
4. 販売する記事作成
5. お客様さんとの信頼を構築していく記事作成
6. アクセスを集めるための記事作成

集客できるブログ記事の書き方

- 見やすい記事を書く
- パッと見て分かる記事を書く
- 読まれない前提で書く
- サイトの色は2色にする
- 大事なところは、四角で囲う
- 見出しをつける
- Reason Whyを掘り下げて書く

まとめ

- 一つのことを徹底的に掘り下げる
- 自分にとって当たり前のことでも、お客様にとっては当たり前でないことを徹底的に公開していく