

製造業で無料ブログから 7000万円の受注を獲得した方法

稼ぐ社長のインターネット集客実践会

【解説編】

2015年12月号

保科俊一さんが
無料ブログから7000万円の
受注を獲得した方法について
解説します

保科さんの成功のポイント

商品は絶対に売らない

待ちのビジネスモデルを作る

保科さんのビジネスモデル

ブログ



```
graph TD; A[ブログ] --> B[お問い合わせ]; B --> C[商談]; C --> D[打ち合わせ]; D --> E[納品];
```

お問い合わせ

商談

打ち合わせ

納品

どのようにインターネットから
集客しているのか？

商品

営業

集客

商品(内容)

- 美容院向けのオリジナルシャンプーの製造
- 小ロットからの受注生産
- 単価30万円程度～
- 年商1億円の売上をブログだけで受注を取り、社長1人だけで回している

商品（ターゲット）

- ターゲットは、美容院、美容室向けの卸会社
- 海外からの受注も受ける
- 現在は、ペットショップ向けにもオリジナルシャンプーの製造を行っている

商品（自社の強み）

- 同じ品質で同じ価格のオリジナルシャンプーが、他社では作れない
- 小ロットから作れる
- こだわりのある高級品を作ることができる

商品（バックエンド）

- 常にリピート、バックエンドがくるビジネスモデル
- 化粧品全般に対応可能

集客（経緯）

- インターネットからの問い合わせが、ほぼ100%
- FAXDMとテレアポは過去にやったが失敗、反応があつてからの成約がゼロ
- ネット集客の特徴・・・問い合わせ内容で本気かどうか分けられる
- 待ちの営業が自社は得意
- 広告しない美容室

集客(ブログ集客の方法)

- 当初は、3ヶ月で100記事を目標
- 2ヶ月で60記事のブログ記事を書く
- キーワードを全記事タイトルにつける
- その結果、ブログからの問い合わせが増える
- 現在は月10件程度
- ただし、アクセス数はあまり気にしていない

集客の成功ポイント

ニッチキーワードでも
商品単価の高い商品であれば
ブログだけで十分集客できる

営業（ブログ記事の書き方）

- 一番、ブログで見られているのは、料金体系と成功事例
- 商品の開発秘話を書く
- 自分のストーリーを書く
- 1つの記事を10分割して書く
- 1つのことを1つの記事で伝える
- 物語風に書いて、続編として書く→自分が書くのが楽しくなる

営業（問い合わせのもらい方）

- ブログからフォームと電話で問い合わせをもらう
- 問い合わせフォームからのほうが多い

営業（心構え）

- お客様は売られるのが嫌い
- 伝えるのは、どうしてこれを作ったのかその理由と自分のストーリー
- お客様に営業するのではなく、友達に薦める感じで聞いてみる。
- 弁護士さんのようなスタイル「困り事はないですか？」
- お客様の話を聞いて、お客様の真意を汲み取るようにしている
- 売れないときは、自分のサービス、提供している価値を見直す

ブログ集客の結果

- 集客に困ることがなくなる
- 12件くらいの案件が同時進行している
- 一人のお客さんからリピートの受注も来る
- 複数の商品の製造依頼が来る

まとめ

保科さんの成功のポイント

商品は絶対に売らない