

リアル集客で高収益を稼ぎ出す！ 増田式店舗集客法

【解説編】

700名の店舗経営者を
成功に導いている
増田式店舗集客法に
ついて解説します

店舗経営者の2つの課題

1.新規顧客の獲得

2.リピーターの確保

店舗経営者の2つの課題

1. 新規顧客の獲得
・・・チラシ

2. リピーターの確保
・・・ポイントカード

新規顧客の獲得法と
継続的なリピーターを
生み出す方法について解説します

増田さんの成功のポイント

【人と違うことをする】

1. チラシによる集客法

増田チラシの特徴

- 一目で印象に残る
- 手書き
- 3000種類以上のテスト
- 人間の心理に沿った形
- 例:「我慢していませんか？」
- お客様の悩みや心の問題を提示する

「とにかく肩が重い」「痛い」「頭痛もしてくる」「誰かが肩に乗っているようだ」

我慢していませんか?

「首が痛い曲がらない」「つらく気分も憂うつだ」など


4回分で
肩コリ専門の整体院があるをご存知か?

「何をやっても良くならない」とあきらめていませんか?
肩がツライのには必ず理由があります
原因を取り除き健康で快適な生活を取り戻しましょう!
今すぐ驚愕の体の変化を実感してください
もちろんその他症状もお任せください

「肩コリ」の時に!!
初回試 1,980円
通常初回2,000円 本日より14日間限定価格
驚きの12%OFF
5020円【もも得券】

期間限定のキャンペーン 今すぐにお電話ください このチラシを捨てないでください
無料電話 24時間受付 折込チラシもプレゼント
0120-979-909

オフィス マツナガ
整体マツナガ 検索
エキサイト口コミサイト西日本の家ランキンク1位選ばれました!
完全予約制 不定休



オファ어의作り方

- 欲求商品（スクール、マンションなど高価格商品）
 - 0から100
 - 例：無料体験→20万、30万、3000万円など
- 問題解決商品（整体院、治療院、飲食店など）
 - 半額以下から正規料金へ
 - 例：1980円のお試し→5980円の正規サービス
 - 食べ物は半額、その他は72%オフから83%オフが反応が高い

ポスティングチラシの撒き方

- 新聞に折り込みでいれる場合は、折り広告にしてもらうように新聞店に依頼
- 手配りでチラシを配って、実際のお客さんと話して、市場リサーチをする
- 例：65歳以上が多い、若者が多い

ポスティングチラシの撒き方

- 1回に1000枚配る
- 地方で1000軒、家がない場合は、店舗から半径1キロ以内はすべて配る
- どういうところに、どういう人が住んでいるかを知る
- 配る頻度は1週間に1回

チラシのパターンは？

- 同じチラシを5000枚を1組として作成
- パターンの違うチラシを4組を用意して、2万枚を作成する
- 1組目の5000枚を1週間ですべての地域に配る
- 次の週は、2組目を5000枚すべての地域に配る
- 4週で2万枚を配る
- 反応がよかったチラシを1万枚に増やして配る
- 毎週チラシを変えて、反応を見る
- 1年間で50種類のチラシをテストする
- チラシを変えるポイント
- 例：電話番号の大きさ、ヘッドライン、価格
- まずは1ヶ月に4パターンをテストする

チラシの撒き方

- 毎週金曜日の夜がオススメ
- 対象のお客様が休みの前日の夜に入れる
- リラックスしている時間は反応がとりやすい
- チラシからの問い合わせ数を必ず計測し、数字で改善するようにする

2.リピーター獲得法

リピーター獲得の2つの方法論

1. お客様に尋ねる

2. ポイントカード

1. お客様に尋ねる

- 次にいつ来るのかを尋ねる
- 次に何を買うのかを尋ねる
- お客様は聞いてあげないと買わない

2. ポイントカード

- ポイントカードの基本は、少ないポイントで満点になること
- 例：パン屋さん5ポイントで満点、100円券をプレゼント
- 最初の1個は押してある。来店ポイントなので4回来たら満点
- 何十枚か貯まったら、さらに500円券などのプレゼント
- 少ないポイントで早く行動を喚起させる
- 5ポイントがベスト(10ポイントは長い)

まとめ

増田さんの成功のポイント

【人と違うことをする】