

デッサン教室に累計8000名を ネットから集客した秘訣

稼ぐ社長のインターネット集客実践会
【解説編】

松原さんがデッサン教室で
8000名をネットで集客した秘訣を
解説します

松原さんの成功のポイント

お客様の声をもとに
徹底した改善

松原さんのビジネスモデル

ブログorPPC広告



```
graph TD; A[ブログorPPC広告] --> B[自社サイト]; B --> C[3コース提案]; C --> D[成約]; D --> E[講義動画・添削サポート];
```

自社サイト

3コース提案

成約

講義動画・添削サポート

どのようにネットから集客しているの
か？

商品・
サービス

営業

集客

商品（開講の準備）

- 奥様と共同で始める
- 最初は、対面の体験会からスタート
- **10回のテスト開催（参加費500円～2000円）**
- 顧客ニーズを知ることが目的
- アンケートや直接、話を聞くことでリサーチ
- **MixiなどのSNSで集客**

商品（講座について）

- オンラインで教えるデッサン教室
- 講義はビデオ映像で提供
- 受講生が書いたデッサンの添削サポート
 - 受講生に絵の写真を撮ってもらい、送ってもらう
 - 添削の丁寧さでは日本一
 - **150名**の中から選ばれた講師陣
- メールで丁寧にフォロー
 - 1ヶ月間、毎日届くフォローメール
 - お客様からの問い合わせは**24時間**以内に対応

商品（顧客ターゲット）

- メインターゲットは2人
 - 趣味で絵を学びたい50代、60代以上の方
 - 仕事でデッサンが必要なデザイナー

商品（価格戦略）

- 3つのプランで顧客単価をアップさせる
 1. お試しプラン
 2. 初心者向け
 3. 本気の方向け
- 3のプランを最も魅力的にすることで、一番高付加価値の商品を購入してもらう

営業(ホームページ)

- 自分で勉強して、作成
- お客様が欲しい情報を提供する
- お客様がワクワクするような画像やコピーを配置
- お客様が購入に至るまでの期間は、3日間～1週間程度
- お客様は何回も見て、購入を判断するので、情報を充実させる
- 3年で数百回の修正

営業・集客の成功のポイント

お客様の声

営業・集客の成功のポイント (お客様の声を掲載する)

- お客様の声をたくさん掲載する
- 5段階評価で分かりやすく評価してもらおう
- 最終的には、更新はお客様の声を掲載するだけ
- お客様の声の数が参入障壁になる

集客(ブログ作成)

- 検索エンジンからの集客
- 無料でアクセスを集めることができる
- **100**記事を1か月間で書き上げ
- 短期間に集中して、書き上げる
- 奥様に記事を書いてもらって、松原さんが初心者
にわかりやすいように書き直す
- 専門用語を避けて、なるべく分かりやすく
- アクセス解析で検索のキーワードを見つける
– 「デッサン 描き方」
- お客様の声もブログに掲載する

集客 (PPC広告)

- 現在の集客のメインは、PPC広告
- ヤフーとグーグルを使用
- 最近はやフーが力を入れているので、おすすめ
- 基本的なキーワードを入れて広告を出稿
- 現在は、新機能を学びながら、メンテナンスをする

集客(アクセス解析)

- アクセス解析を使うことにより、数字で分析
- 売上が下がった時も、どの数字が下がったかを分析する
- おすすめツール
 - 忍者アクセス解析
 - グーグルアナリティクス

アクセス解析で見るべき数字

- アクセス数
- リピート数
- リピートまでの時間
- 滞在時間
- サイトのボタンのクリック数
- サイトの移動の順番

最後に

- 仮説を立てて、検証していく
- お客様の声を聞いて、サイトや商品に反映させる
- 一度、結果が出れば、他のジャンルでも成果を出しやすい

松原さんの成功のポイント

お客様の声をもとに
徹底した改善