

お客様の心理を活用し、効率的に売上げ向上方法を知っていますか？



MBA出身『九十九総研』小手川の レバレッジを効かせた手法を！！

- ☑ 店舗に集客ができていない店舗の店長・オーナー様！
- ☑ チラシにお金をかけたが費用対効果に合わなかった店長様！
- ☑ 集客の方法がわからずにチラシのみで展開している店舗様！
- ☑ ネットでの集客方法がわからずに放置している担当者様！
- ☑ コストを掛けずに集客方法を知りたい店長・オーナー様！
- ☑ 単純に低予算で売上げを上げていきたい店舗様！
- ☑ 営業マンの営業効率を向上させたい会社社長様！

レバレッジを効かせて売上げを伸ばすマーケティング！

では、売上げを伸ばす3つの根本的な要因とは、

- ① 新規客の数を増やす
- ② 客単価を上げる
- ③ 来店・購入頻度を増やす

最終的には、経営戦略やマーケティングとはこの3つの要素をいかに、

- ① 効果的
- ② 効率的
- ③ 適正コスト

で、最大限の利益を生み出すかを考えて、会社・店舗でどのように実行するかです。

★それらを、私が一緒に考え実行するまでのお手伝いをさせていただきます★

◆◆◆では、具体的にどうすればよいのか？◆◆◆

例：ノウハウの一つ ～えびで鯛を釣る～

◆ランチェスター経営で有名な竹田陽一先生の言葉を借りると、マーケティングでは、「経営で最もお金がかかるのは自社製品・サービスに興味のある、見込み客を集めること」と定義しています。

◆最近では、クリス・アンダーソンの無料を売りとする「フリーミアム」が、最注目ワードにもなっています。

これらから、自社・自店のターゲットとなる顧客に対しては、2ステップの販売手法が有効と考えられます。よくある、無料情報・無料モニター・無料試食会・無料体験と、どの業種でも使っていますので、普段よく見かけますよね？

つまり、「2ステップ販売」をすることが有効となっています。これに、無料または安価な告知方法を組み合わせることで顧客を呼び込むことができます。

◆よくある質問(Q & A)◆

◇Q：マーケティングって実際は何をするんですか？

A：「顧客が真に求める商品やサービスを作り、その情報を届け、顧客がその商品を効果的に得られるようにする活動」と言われています。要は、より多くの商品を売ること、お客様を集める方法のことです。

◇Q：本当にお金（コスト）ってかからないのですか？

A：何を仕掛けるのかで変わりますが、現在ある資源で最大限の効果を発揮する方法は多くあります。その場合は、余分なコストを掛けずに仕掛けることが可能です。しかも、私共では初回相談料は無料です。

◇Q：どのような課題・問題でも解決できますか？

A：はい、大丈夫です。もし、私の専門外の分野でも専門のコンサルタントを活用することで解決致します。

◇Q：予算は、どれくらいからスタートできますか？

A：チラシの通りに無料からスタートできます。実際、採用頂く場合には2万円が必要になります。それ以降で継続的に指導が必要な場合は、内容により1回1.5万円～3万円を料金として頂きます。

◇Q：何か下準備など必要なものはありますか？

A：理想を言えば、パソコンとネット環境がある方が効率的な集客等が可能です。

◇Q：ホームページがないのですが・・・、作った方がよいのですか？

A：理想を言えば、ホームページがある方がいいかと思います。無料で作成できるところもありますので、それを活用して頂くのも良いです。もし必要な場合は、下記に広告のものを提供することが可能です。

◇Q：コンサルティングを使って本当にうまくいくんですか？

A：わかりません。ただ、今までの成功事例やトレンドを、依頼者の状況に応じて実施しますので、より成功に近づきます。情報と時間を買って頂く、企画社員を雇う代わりにイメージするといいかもかもしれません。

コンサルティング

「無料相談」

まずは、お気軽にお悩み・御相談をお聞かせ下さい。
※30分～1時間を想定しています。《**相談は無料!**》

「お悩み解決策考案」

会社・店舗に合った
方向性・実行計画を
共に作り上げます。
《費用：2万円》

「実行計画の実施」

具体的に売上げ向上の
ためのマーケティング
を実行していきます。
《指導1回1.5～3万円》

『ホームページ制作のご案内』

自分で更新のタイプで、コスト削減!!

- ◆PCサイト(トップ+サブ5ページ)
- ◆モバイルサイト
- ◆ブログ ◆簡易SEO(上位表示)対応



PCサイト



モバイルサイト
※自動生成となります



自分で更新できる



ブログ

- 最初のデザインは、私どもで制作をいたします。
 - マーケティング手法に沿ったページ作りをします。
 - 集客、売上向上を目的とする内容指導いたします。
- 以上の内容で、

全てセットで、基本**98,000円**(別途消費税)

相談予約は、《TEL》858-9109

《E-Mail》info@tukumosoken.jp

電話は9～18時

メールは24時間

九十九総研
(ツクモソウケン)

ネットから

九十九総研

検索

当社HPよりお問い合わせページより。

【事業戦略】 経営コンサルティング
Webコンサルティング
【所在地】 神戸市東灘区住吉本町1-15-8
【TEL】 078-858-9109
【FAX】 078-858-9108
【HP】 www.tukumosoken.jp

【担当者】 小手川 真寛 (こてがわまさひろ) 1974年生
【略歴】 ◆マーケティング大、MBA(経営学修士)卒
◆販売、飲食、ネット、コンサル会社勤務
◆テニス大好き(元テニス日本ランカー)
◆趣味：料理(調理師免許もあります)

