

士業・コンサルタントのプロ専門家集団 Jパートナーの専門家が、事業経営・資産管理・ライフプランなど、皆さまに役立つ情報を定期的に発信しています。
今回はK office 代表の柴田和季氏に集客のルールと方法について説明していただきます。

テーマ

集客のルールと今どきの集客方法

1. はじめに

「集客」は何をするにせよ誰もが一度壁にぶち当たる課題である。ただ、タブレット端末やPCからインターネットに接続すれば、検索エンジンとあらゆる媒体から情報発信ができ、ターゲット層の絞り込み、ニーズの傾向値を調べることは容易にできてしまう。またTwitterやFacebookのようなソーシャル・ネットワーキング・サービス（Social Networking Service 以下、SNS）と呼ばれる情報共有型のサービスを利用することで比較的集客は個人レベルでできるようになったのも事実である。しかしながら、ルールを知っていなければ「集客」は当然失敗に終わるか、一旦うまくいったとしてもそんなに長くは続かない。そこでまず集客のルールとは何かを知り、今どきの集客方法はどうかを私が経験してわかったことを以下のようにまとめてみた。

2. 人が集まるには5つのルールがある

集客のルールとして、以下の5つのルールが最低限必要となる。

- ① 開催するにあたっての動機や理由づけが必要！
⇒人が集まるには動機または理由があり、何らかのメリットを求めている。「予感」があると人はつい動かされる生き物。「特別」や「限定」に弱い人を巧みに誘い出すのも可能。
- ② 仕組みを構築することが重要！
⇒人が人を呼び、プラスの噂が人に参加意欲を湧き立たせる効果を利用する。多数のお客様をけん引する人に着火させるのも一つの方法。またストーリーと感動を提供する手法もある。
- ③ 人が集まる場所にはこだわるべき！
⇒参加者目線でアクセスの良いところや開催するに相応しい場所を選ぼう。
- ④ 対象者となる人（母数）が大きいのか、絞り込みをするかによって結果が随分と変わる！
⇒汎用性のある内容で数撃って当てるか、絞り込んでドンピシャの人を確実に集めるかを選択しないといけない。時に運も有りだが、中途半端な手法や無計画はほとんどの場合失敗を招く。
- ⑤ 集客する期間はなるべくゆとりを持っておくべき！
⇒万が一の場合に備え、ある程度先に人数を固める策を講じると失敗は少ない。



3. 人が集まらない時に使うチェックリスト

人が集まらないには理由と欠点がある。上記のルールと合わせて以下のチェックリストから洗い出して原因追及を図りたい。

- 最終的に何人集客する必要があるのか？
- 集客に協力してくれる人は全体で何人いるのか？
- 情報をもっとわかりやすくしたらあと何人来るか？
- 関係者間でギブアンドテイクは成り立っているのか？
- 最近出あった人で参加できそうな人はいるか？
- 久しぶりでも来てくれそうな人はいるか？
- 来る楽しみ（意義）はそこにあるのか？（それ自体に中身があるか）
- 時間的に無理はないか？（そもそも急いでやる必要があるのか？）

4. 今どきの集客方法について



今どきの集客方法についてはリスティング広告と SNS を使った方法がよく見受けられる。前者は Google や Yahoo! 検索エンジンを利用しスマートフォン向けと通常の PC 向けと分けてクリック連動型広告を打って興味を持った人に向けて参加を促すもの。後者は Facebook 等の SNS 内だけで利用者から得た統計情報を使って前者のような広告を打つというもの。両者の共通点はまったく興味のない人への広告を打つ確率を下げてクリックに応じて課金される点にある。また広告の表示回数に応じて低価格かつ予算に応じた広告を手軽に始められる。以上のことから、集客のルール順守することとチェックの繰り返し

が大切であり、安易に考えれば失敗しやすい。また今どきの集客は、便利で運用コストを掛けずに社内外問わず作業効率を高められる可能性がある。最終的には集客は自動化に取り組むべきであり、母数が多ければ達成率は上がるはずである。

*** 専門家プロフィール ***

K office 代表 柴田和季

1982 年生まれ、愛知学院大学大学院経営学研究科修了

東京・名古屋コンサルティング会社を経て独立。現在専門家紹介ネットポータルサイトを運営し 50 名以上の専門家（士業・各コンサルタントら）とパートナーシップを組み中小零細企業・個人業の経営・IT 分野のコンサルティング業務を手がける傍ら、年間 50 を超えるイベントセミナー企画にも携わる。また、大手コンサルティング会社元役員らと協働しビジネスプランナー、70 名の経営者・起業家者・ビジネスパーソンが集う異業種ビジネスコミュニティ NBN 主催者、情報端末 iPad ビジネス活用の講師としても多方面で活動している。

事務所 〒450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅 3-24-8 三立ビル 3 階

TEL : 052-589-6435 FAX: 052-701-2628

URL <http://www.kofficenagoya.com> Mail receipt@kofficenagoya.info

お客様のための本物の仕事を探求

J パートナーは、中小企業・病医院の外部ブレーンとして税理士・弁護士・司法書士・社会保険労務士・弁理士・FP など士業・コンサルタントと連携し新しい形態のコンサル業務を行うプロ専門家集団です。（現在連携する専門家パートナー 25 名）設立して 10 年、600 件以上のお客さまとお取り引きさせていただいております。

発行：プロ専門家集団 株式会社 J パートナー 代表 舌古孝之
〒450-0002 名古屋市中村区名駅 5-16-17 花車ビル南館 9F

TEL 052-485-8271 FAX 052-485-8272

URL <http://www.j-partner.com>

Mail office@j-partner.com