

# 【保存版】あなたが 集客出来ない理由



## ■はじめに

### 【推奨環境】

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新の AdobeReader をダウンロードしてください。(無料)

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

### 【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このレポートの著作権は作成者の**新垣覚**に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。



## もくじ

■ 第1章:はじめに.....	4
■ 第2章:インターネット集客にまつわる嘘.....	6
■ 第3章:結果を出す集客とは.....	11
■ 第4章:効果的に認知させるためには？.....	14
■ 第6章:関心を持ってもらうにはあなたを見せまくる！.....	18
■ 第7章:欲求とは？.....	22
■ 第8章:行動＝クロージング.....	25
■ 第9章:特別なプレゼント.....	27



## ■第1章：はじめに

こんにちは。

自宅起業家の再スタートサポートの新垣覚です。



集客が上手くいくようになりたい！

あなたも望んでいる事ではないでしょうか？

もし、集客が上手くいっていないのなら

一字一句読み飛ばさずに読んで下さい。



「本当」の事しか書いていません。

でも、一部のコンサルタントや

専門家が言っている事と

真逆の事を伝えている部分もあるので

何を信じていいか？

分からない人は私を信じて下さい(笑)

だって、私もそういう専門家にたくさんお金を払いましたから！



## ■第2章：インターネット集客にまつわる嘘

まずは集客にまつわる嘘から書いていきたいと思います。

ちなみにですが・・・

あなたは「インターネット集客」という言葉を聞いた事がありますか？

実は私も数年前までよくこの言葉を使っていました。

ハッキリ言います。

「インターネット集客」という言葉は存在しません！

「インターネット集客」という言葉を検索をすれば一応は出てきます。

あなたも試しに検索してみてください。

すると出てくるのは

- ・SEO 対策
- ・ホームページ



- ・SNS
- ・データベース登録
- ・SNS 広告
- ・リスティング広告
- ・メールマガジン
- ・ランディングページ
- ・MEO
- ・youtube
- etc・・・

色んなものが出てくると思います。

あたかもそれらをやればインターネットから

わんさか集客出来るようなイメージをお持ちではないですか？

それが嘘です！



確かに、インターネットというツールだけで集客を成功させている人もいます。

でもそれはおそらく全体の数%もないはずですよ。

なぜ、こんな事を断言できるのか？

実際に結果を出している人の裏側をたくさん見てきたからです。

もう一回言いますよ。

実際に結果を出している人の裏側をたくさん見てきたからです。

・ブログもホームページも無しで億をひとりで稼ぐ人は徹底した関係性ビジネスをしていました。

・メルマガで数千万円の売上を上げている人は圧倒的に紹介を多くもらっていました。





・楽しんでインターネットで稼いでいますよと言っている人は裏で途方も無い量の情報発信を毎日、何年も続けていました。

・単業で年収3全万円をあげている人は年間で数百名の人にリアルで会いに行っていました。

・コミュニティで安定して月収100万円を売上げている人はリアルの交流会を主宰していました。

・facebook で集客！と言って儲けている人はネット・リアル問わず片っ端からメルマガに登録させていました。

他にもありますが、これらは私が実際に見てきた事です。

あなたのイメージするブログやホームページをちょいちょいとやっても満足いく集客が出来る日は絶対に来ません。



なぜなら、何十倍、何百倍も量をこなしている人が多くいるからです。それがトップ数%の人たちです。

ですから、あなたのイメージしているインターネット集客は実現できないとまず認識して下さい。



## ■第3章：結果を出す集客とは

結果を出す集客については業種によって少しずつ違いますが基本は同じです。

それはビジネスにおいて、お金を出す「お客様」と商品・サービスを提供する「あなた」のふたつの要素しかないという事です。



お客様があなたを知らなければお金を出す日は来ません。

それをふまえると4ステップに分ける事ができます。



## 認知→関心→欲求→行動

この流れが基本です。

ですから、あなたを「認知」つまり知ってもらう事が初めのステップです。

私自身の経験やコンサルティングの結果から言えばほとんどの人がこの「認知」が全く足りていません。

なのに、焦って関心→欲求→行動の情報発信や行動をとりたがります。

無理です！あなたも知らない人からいきなりモノは買わないですよ？

それもいきなり高額なものなんて絶対にありえないはずですよ。



集客が出来ていない人はまず、徹底的に「認知」をさせるための行動をとらなきゃいけないのです。

そのためにインターネットというツールを使う事は有効でしょう。

でも重ね重ね言いますがインターネットだけで安定して集客できるなんていう幻想は捨ててください。あくまでも入り口のひとつです。



## ■第4章：効果的に認知させるためには？

起業家はお金も時間も有限です。ですから闇雲に「認知」させる事は不可能です。

そのために、「あなたのお客様は誰か？」決める事が大事です。

マーケティングの本など読むとペルソナとか色んな呼び名がありますが、私は面倒なので「誰に」といつも言っています。

「誰に」をしっかり決めないと認知のさせようがないのです。

すると少しマーケティングをかじった人は、「30代女性で、未婚で、ライフスタイルは・・・」なんて始まりますがこれも無駄な事が多いです。

本気で「誰に」の悩みや苦しみ、お金を払ってでも解決した事をきちんと理解して、その結果が「誰に」と適合していないと意味がありません。絵に描いた餅でしかありません。





ではどうすればいいのか？それは「徹底したリサーチ」をするしかありません！



## ■第5章：徹底したリサーチなしにビジネスはありえない

コンサルティングの中でクライアントさんがまず音を上げるのがこのリサーチです。

正直、このリサーチをしっかりとこなした方が結果が出ないという事はほとんどありません。

インターネットを使って・・・なんて楽な方法ばかりやっても正解のリサーチにはならないです。

まずは1次情報にあたるのが大事です。つまり「誰に」にあたる人にガンガン会うという事です。

特に起業して間もない人や起業前の方はビビりますが、考えてみて下さい。すでに先行している人や結果を出している人と勝負しなきゃいけないんですよ。

机に座っているだけで勝てる訳ないです。これも変なインターネット集客という嘘から派生した幻想です。





実際に会えなければ、facebook やブログなどでメッセージやコメントをして色々と訊いてみる事も可能です。

電話してもいいし、手紙を書くのもいいでしょう。もちろん E メールでも OK です。

これらはツールを介していますが立派な1次情報だと思います。

どれだけ1次情報に近づくリサーチが出来たか？であなたのビジネスの命運が決まりかけているかもしれません。



## ■第6章：関心を持ってもらうにはあなたを見せまくる！

少しでも認知してもらうためにリサーチをしたら、今度はその「誰に」に向かって情報発信をしたり、実際に会う事を進めます。

認知って必ずしも正統派のやり方だけが Ok という訳ではありません。むしろギャップが必要です。

あなたもそのギャップを見せる必要があります。それはルックスかもしれないし、話題性かもしれないし、立ち位置かもしれないし、あなたの歴史かもしれません。



私のコンサルの中ではこれらの「魅せ方」にも拘ります。なぜか？平凡な事に人はお金は払いません。

でも心配しないでほしいのはこれらの「魅せ方」のもとになる要素はすでにあなたがお持ちです。発揮しています。あなたが気づいていない事が多いです。

そして私のように超人からスタートしてビジネスを続けてきた者にとってはあなたの「魅せ方」は得意ワザでもあるのです。

ですから一緒にお仕事をする事になったらビビらないで下さいね！あなたのイメージを越えたあなたの魅せ方を提案しますので。

このように関心をもってもらうためには一番の話題はあなたなのです！

人間は自然と関心を持ってしまう事柄があります。

- 1, 面白いこと
- 2, 役に立つこと
- 3, 感動すること



がそれにあたります。

あなたの情報発信はこれを意識して下さい！それも徹底的に！

でも、きちんと最後はあなたのビジネスに関心をもってもらえるようにしましょう。



あんな情報発信をしてくれている●●さんってどんな人だろう？何をしているんだろう？と感じてもらえるようにするのがです。

だから、顔出しはNGなんていう事はナンセンス！と心得てください。

あなたを認知して関心をもってもらうためには、あなたの顔を出すのが一番です！

もしそれをためらっているなら集客も諦めて下さい。いや本気です。諦めて下さい。

だって、覆面して商品・サービスを売る訳ではないですよ？リアルで。

SNSでもチラシでも、ブログでも顔を出しまくらしましょう♪



## ■第7章：欲求とは？

関心→認知ときたら次は欲求です。

調べてみるとこうありました。

### 【欲求】

- 1 強くほしがって求めること。「欲求を満たす」
- 2 心理学で、生活体に生理的・心理的な欠乏や不足が生じたとき、それを満たすための行動を起こそうとする緊張状態。要求。 出典 小学館デジタル大辞泉



もうとにかく、欲しくてたまらなくなっている訳です！どうしてもなく欲しい！のです。  
理性でどうにか抑えているのです。

そこまで、お客様の心や気持ちを前のめりにさせないといけません。

これが不十分だと次にアクションである「行動」つまり財布の紐は解いてくれません。

欲しくさせるのは感情を動かすのですが、感情は感情ではなかなか動きません。

あなたが「めっちゃ良いサービスなんです！」と息巻いて感情的になってもお客様の感情は動きません。

感情を動かすのは男性の場合は例えば冷静な数字、女性ならイメージを見せる事などが代表的です。

もちろん、他にもたくさんのテクニックやノウハウがありますが、大事なものは感情を動かすという事です。



だから映画を観たりや本を読むのは大事です。あれは感情を動かすオンパレードですから！

他にも、購入者の感想や推薦などは感情を動かします。「私も同じ状態になれるかも」というリアリティをともなった感情が動くのです。

このあたりの感情を動かすにあたっては、私はセールスコピーライターもしているので理解しやすいのですが、お客様が「もうだめ！私買うわ！」という瞬間が必ずあります。いかにその瞬間をイメージさせるか？と言い換える事もできます。

嘘や誇大表現ではなく感情を動かすのが「欲求」の段階のポイントです。





## ■第8章：行動＝クロージング

営業経験の無い人にとってクロージングとは未知の領域かもしれません。

でも、結果を出している人はクロージングするために認知→関心→欲求という大変なステップを踏んできています。

だからクロージングはもちろんしますし、周到に用意がされています。

結果を出せていない人はクロージングしていない、もしくはクロージングが下手という事が言えます。

私が見るところでは、クロージングしていない人が全体の9割です。これでは売れるものも売れません。

クロージングに関しては、今回は詳しくは採り上げません。これだけで相当な分量になりますし、書いたところであなたが実行できるものではありません。

何が必要か？これは場数です。これがすべてかもしれません。



**結果を出している人はこのクロージングが上手いので成約率が高いです。**

今、今回の記事で一番大事な事を書きました。

私たち起業家は、「インターネット集客という幻想に惑わされ大量に集めて売る」のではなく、あなたに価値を感じた人を集めて成約率を高くして売る！ことが大事なのです。

そのための集客の導線を作らなくてはならないのです。



## ■第9章：特別なプレゼント

ここまで読んでくれたあなたのために、90分間の無料個別相談（通常価格2万円）を用意しました。

このレポートでの疑問をぶつけてもらってもいいですし、あなたのビジネスの悩みを解決する場にしても結構です。

無料個別相談で問題解決の方向性がしっかりとご理解できるように私も全力で対応します。

私は流行りの手法やノウハウを追い続ける事なく、あなたらしさをビジネスの基礎としてライバルに勝ちお客様に選ばれ、売上を上げ続ける「仕組み」作りが得意です。

それらを踏まえて

- ・基本的にはオンラインで場所と時間を選ばないサポート
- ・けっして見捨てない個別密着サポート
- ・「あり方」と「やり方」のサポート



- ・ビジネスと人生の両方を大事にする
- ・夢とビジネスを一直線に結びつけ楽しいものにする

が特徴です。

これまで、起業塾やセミナーに出ても、結果が出せずに悶々としている方が是非、この機会をご活用下さい。

あなたのお客様になるべき人はあなたを待っています。

そのためのきっかけをこの無料個別相談でぜひ得てビジネスの悩みを解消して下さい。

無料個別相談のお申し込みは  
こちらをクリックして下さい



いつまでも一人で悩まずにサクッと現状を突破しましょう♪

- 人生を取り戻す自宅起業サポート新垣覚公式ブログ：  
<https://blog.infowave-okinawa.com/>

作者：新垣覚

メールアドレス：[mail@zen-ryoku.com](mailto:mail@zen-ryoku.com)

メールマガジン：[https://zen-ryoku.com/qnews/user\\_regist.php?s=0619](https://zen-ryoku.com/qnews/user_regist.php?s=0619)

ブログ：<https://blog.infowave-okinawa.com/>





ひとり起業家は生き残るための戦略と戦術がある  
それ無しには生き残るのは難しい。



自分を活かせ！そこに突破口がある。 新垣覚