



# 夢をかたちに!! 女性のための 創業スタートアップスクール

リスクをおさえて事業を立ち上げ、継続・成長させるための3つの力

1.商品開発力

2.マーケティング力

3.経営力

を身につけ、事業計画の作成を目指します。

## [2日目] 小さな事業のための集客技術

2021年6月15日（金）9時30分～12時

（一社）ビジネスシード 浅川 絢子

1

はじめに

## 集客とは??

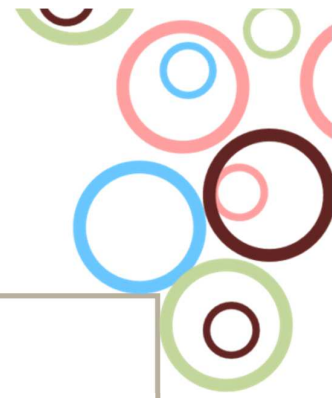
お客様のお役に立てる『自分』  
の \_\_\_\_\_ もらい  
\_\_\_\_\_ を築く作業

『物』 『サービス』 『情報』 過多の時代  
消費者が接する広告の量は、1日あたり  
約4,000とも5,000ともいわれている。

- 差し迫った購入の必要性がない
- 広告は無視する癖がついている
- 物より時間が足りない



2



## この単元の内容

- 1.顧客心理モデルを意識して  
お客様を引き寄せよう！
- 2.集客ツールの選び方
- 3.お客様を集める仕組みを図式化しよう！

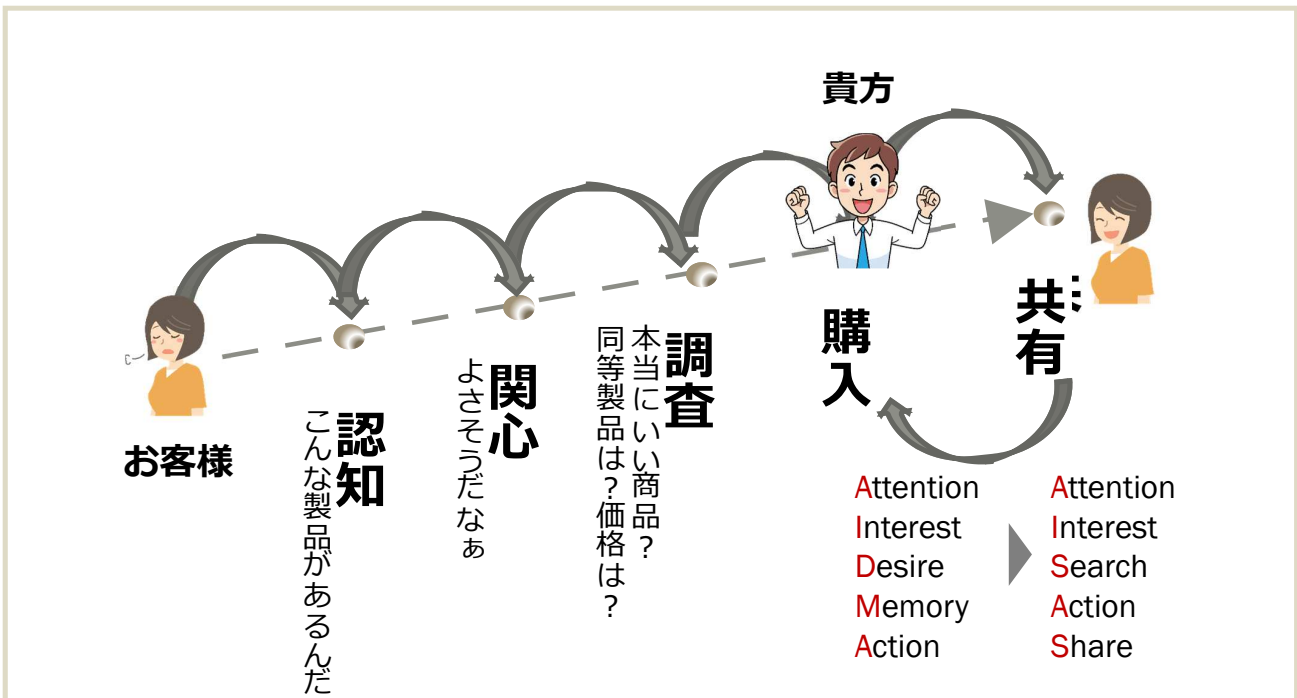
3

最近購入した（検討したが購入しなかった）商品・サービスについて  
書きだしてみよう！

①どんな商品・サービスですか？	
②初めて知ったきっかけ ・時期は？	
③その時どう思いましたか？	
④他社製品との比較を しましたか？	
⑤購入しようと思った （購入しなかった）要因は？	
⑥（購入した場合） 誰かに買ったことを 伝えましたか？	

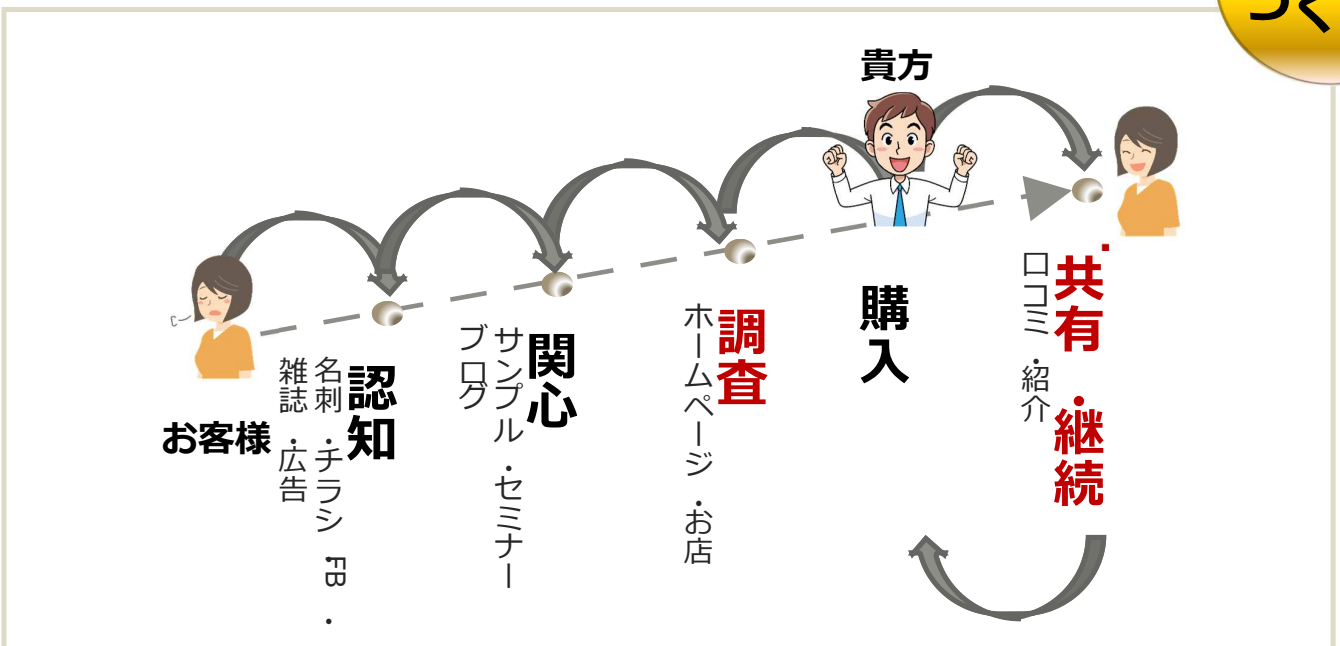
4

# 顧客心理モデル (AISAS)

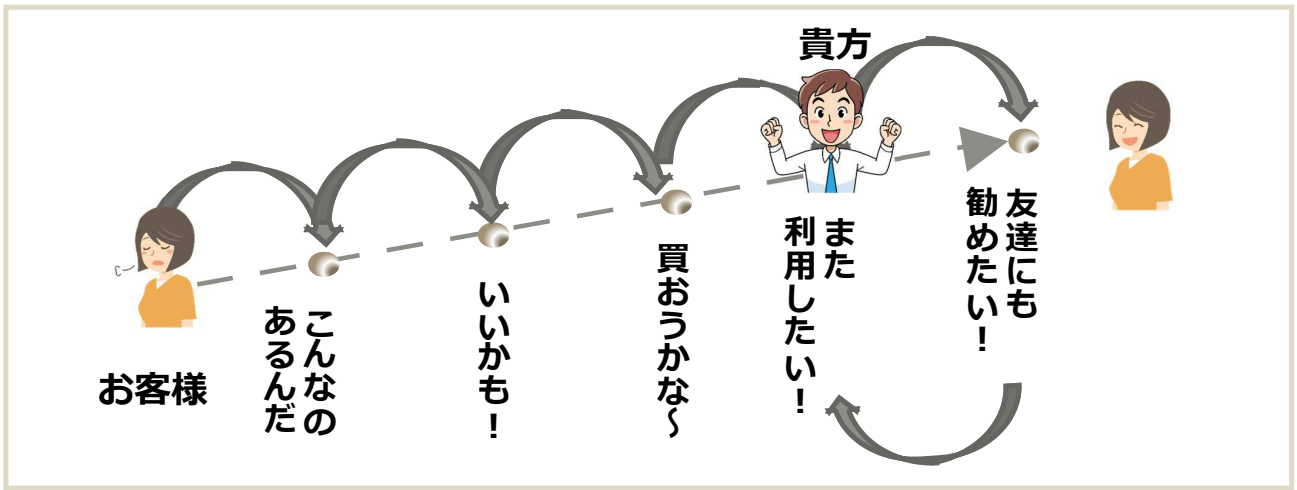


5

## 顧客心理段階を意識してツールを配置しよう



6



一段階ずつ着実にお客様を自分に引き寄せる**仕組み**を考えよう

重要

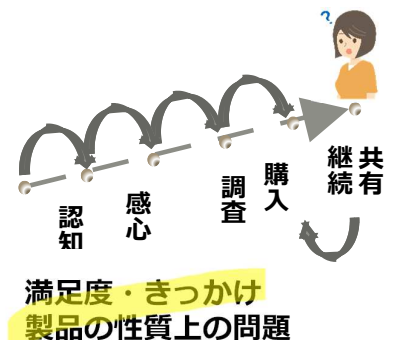
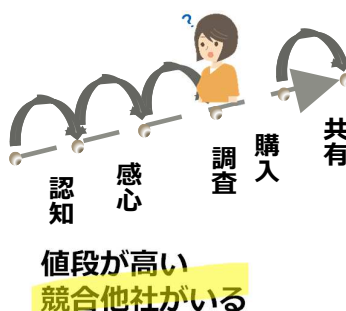
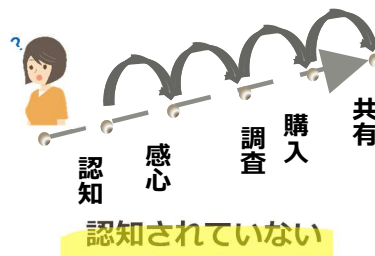
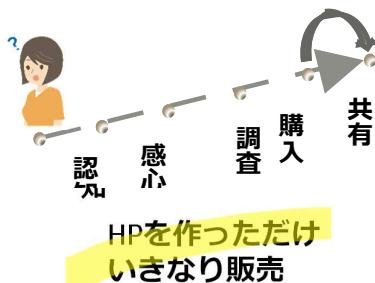
お客様を  
**少しずつ**  
引き寄せる事

引き寄せた  
お客様を  
**逃さない事**

**一歩ずつ!**  
**焦らない事**

7

場当たりの**NG**  
計画的にお客様を引き寄せる**仕組みづくり**を!



8

## どんな集客ツールを使うべき？



小さな事業の集客の基本は**口コミ・リピート**

なんでもやればいいものではない！  
最低限の**時間**と**経費**で集客することを考えよう



重要

事業主がやるべきことは『集客』ではなく『サービスの提供』。  
『集客』は**短時間で、労力をかけずに行う方法**を考えよう。

9

## 自分の事業に合う**最低限**のツールを選ぼう！

名刺

HP

note

ブログ

チラシ

インスタ

Facebook

Line

地域情報誌

ショップカード

ツイッター

ツールの特性を  
考えてから使おう！



皆様がやるべきことは『集客』ではなく『サービスの提供』です。  
『集客』は**短時間で、労力をかけずに行う方法**を考えよう。

10

# 集客ツールを選ぶ際に気をつけたい事

## プル型ツール

来訪者を待ち構える



書き溜めておくもの  
(何度も見返すもの)

## プッシュ型ツール

見て！とアピールしてくれる

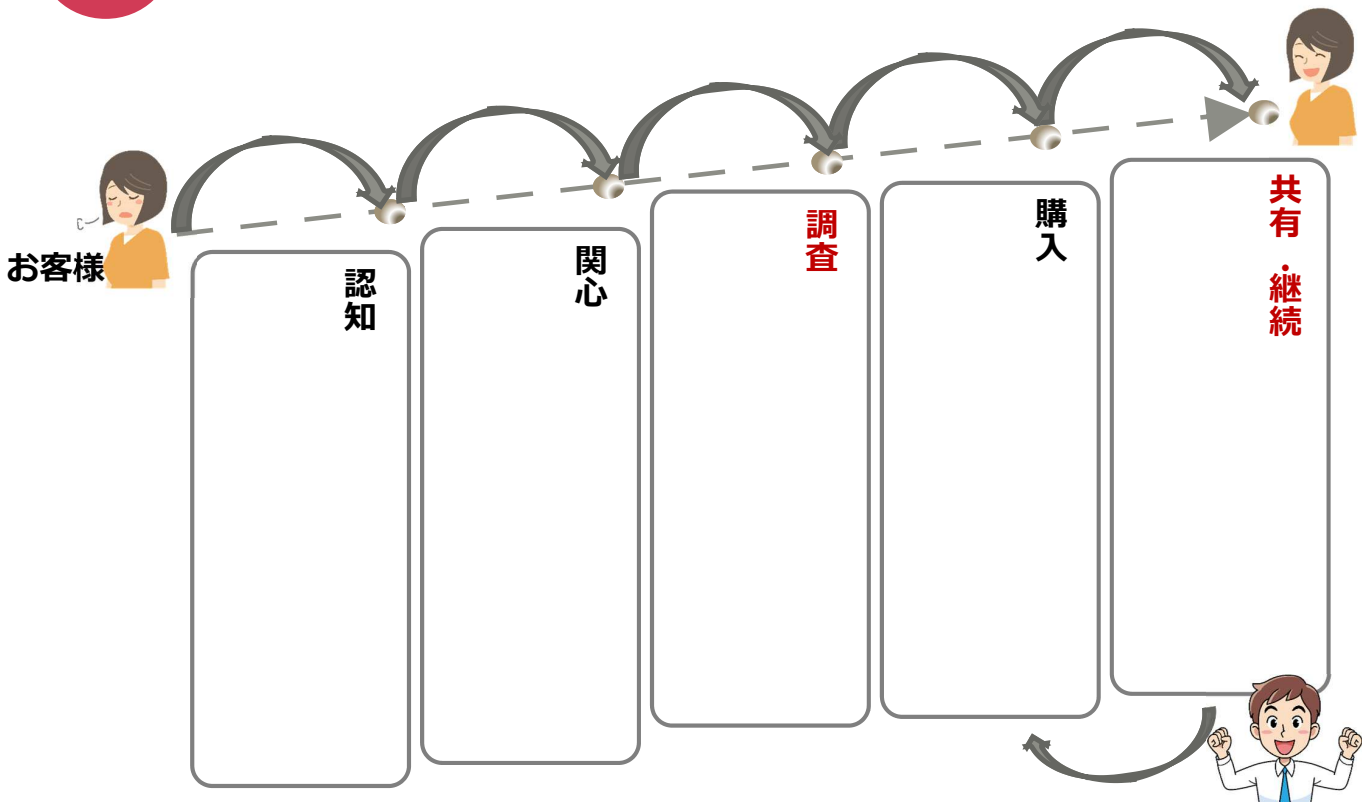


重要

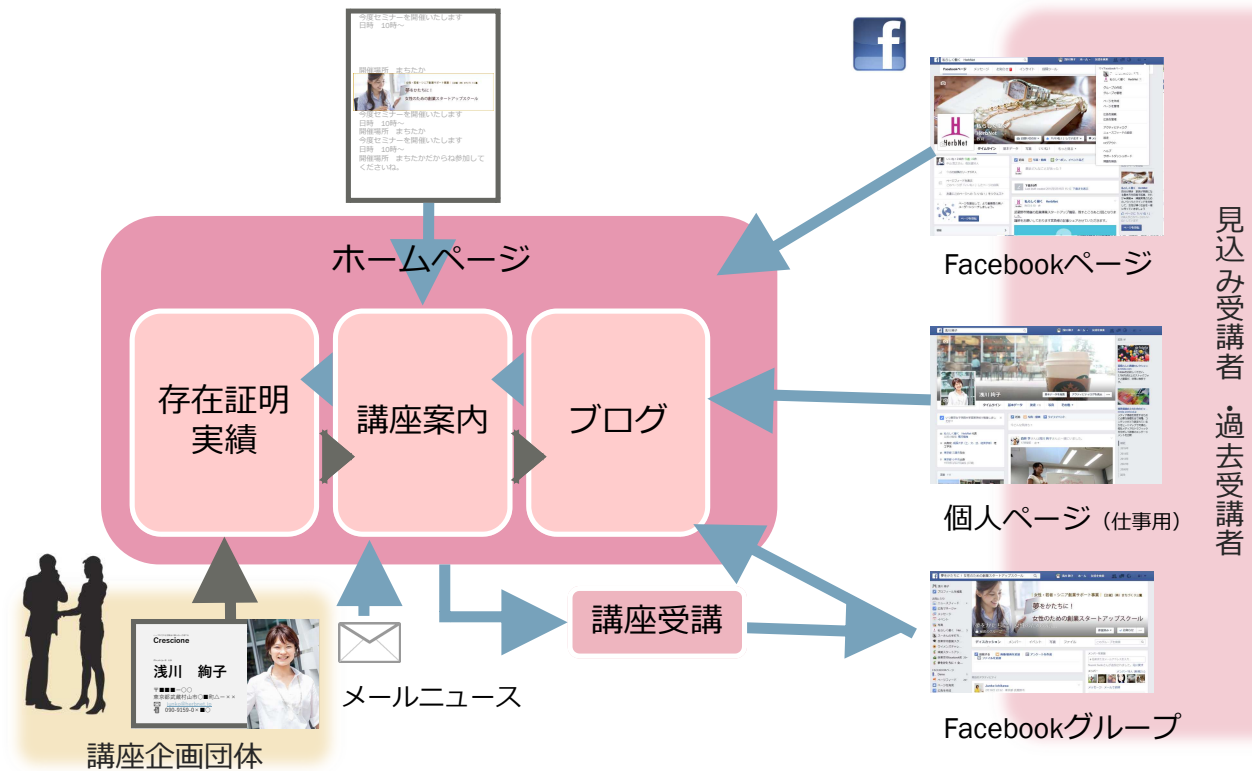
**ツールの特性** (得意・不得意) を理解した上で、自分の事業に合うものを適切に選定しよう。ツール一つひとつに、**役割**を与えて使おう。

ワーク  
3

## お客様を集める仕組みを図にしよう



# お客様を集める仕組み（例）



13



## 6月22日までの宿題

発表フォーマットP1~6

ワーク  
3

書ける範囲で書いてきてください（枠は自由に増やして構いません）  
ワークに使用しますので、  
記載の上、手元に見られるようにしてご受講ください。

Facebookグループは自己紹介や質問など、ご自由にお使いください。  
合わせて

**ミタカフェコーディネーター相談**もご活用ください。

<https://mitacafe.co/coordinator-category/>

14