

この記事のURLとQRコード
<http://james.bloten.com/product/ebooks/B01F9FAD7K.html>



一生、集客に困らない人の逆転集客術: 商品売るのは、 売上のため？ 世の中のため？ 実は、 のためなのです！

伊勢 隆一郎

Kindle本(キンドル)

ページ数:74ページ

電子書籍

発売日:[平成28年]2016年5月5日(木曜日)
993日[約2年9ヵ月]前です

リリース日:[平成28年]2016年5月5日(木曜日)
993日[約2年9ヵ月]前です

一生、集客に困らない人の

逆転 集客術

伊勢隆一郎
Ryuichiro Ise



(内容紹介より引用)

4日間限定34%オフ！
199円キャンペーン実施中！
もう集客に悩まない！
何度も億を超えるプロモーションを手掛けてきた
集客のプロが、その秘訣と新たな戦略について明かします。
マーケティング初心者には最初に読んでいただきたい一冊。
シンプルでわかりやすく、かつ深い内容になっています。
まずは本書の
「まえがき」をお読みください。

『一生、集客に困らない人の逆転集客術』まえがき
集めたいなら、集めるな！
あなたは、お客さんをたくさん集めたいと思っていますか？
あなたの商品・サービスを欲しいという人が行列をなし、
ブログやメルマガの読者が増え、
セミナーや勉強会などを開催すればすぐ満席・・・・・・・・

なんていうふうに、なったらいいと思いますか？

そうだとしたら、この本はピッタリです。

必ず役に立てると思います。

ぼくはとくにインターネットを使ってお客さまを集めることを得意としています。

これまでの実績の一部をご紹介します、

- ・12時間で5億円の受注を超えるWEBプロモーションを実現（コンテンツ販売）
- ・ネットビジネスプログラムで3年で累計4億円の売上げ達成（コンテンツ販売）
- ・セミナーを主催プロモーションし

、横浜パシフィコに約1万円の参加費で800名集客（セミナー業界）

- ・女性起業を支援するスクールで、初年度1.7億円、累計4億円の売上（オンラインスクール業界）

- ・楽天市場の和菓子ショップをプロモートしどら焼きランキング19週連続1位、

和菓子ランキング1位、スイーツランキング1位を獲得（食品業界）

- ・工務店のWEBプロモーションを実施し、40社以上総額10億円以上の売上（建築業界）

短期間に億を超える売上が何度も上がっているのですが、それは多くのお客さまに支持していただくことができたからです。

インターネットを使って集客し、購入につなげています。

高額な商品を扱うこともあります、基本的には「どれだけたくさんのお客さまを集めるか」が重要な世界でやってきました。

いきなり逆説的なことを言うようですが、ぼくが最初にお伝えしたいのは、

「集めたいなら、集めようとするな」

ということです。

集めようとしてもうまくいかないからです。

一生懸命になって、集めようとするほどに集まらなくなると言ってもいいかもしれません。

そうではなくて、あることをちゃんとやると勝手にお客さんが集まるようになります。

集めようとするのは逆のことです。

それなのに、ほとんどの人は集めようとしてしまう。

さまざまなツールを使った集客法に飛びついては、うまくいわずに疲弊するんです。

たとえば、セミナー事業をやっているけど、集客が一番の悩みどころになったりします。

どんなに素晴らしいコンテンツを用意しようとしても、参加者が極端に少なければ、場が盛り上がりません。

参加者同士のダイナミズムも生まれず、満足度が下がります。

定員に対してどのくらい埋まるか・・・、当日まで胃がキリキリと痛む人も多いでしょう。

一方で、いとも簡単に集客しているように見える人もいます。

インターネットを使わずに何百人もの人をセミナーに集めている人。

頻繁に開催している講座を毎回満席にしてしまう人。

なぜ「あの人」は集客がうまくいっているのでしょうか？

Facebook広告が効果があったから？

チラシを上手に作っているから？

紹介の仕組みができていてから？

成功できる集客法があるなら、ぜひともマネしたい。

そう思いますよね。

ところが、実際にものすごく集客できている人から話を聞くと、そういうことではないのです。

ぼく自身、起業してからこれまでたくさんの成功も失敗も体験してきました。

「集めよう」として、全然集客できなかったこともあります。

本書の中ではそんな事例も載せています。

この本では、集客できる人はなぜ集客できるのか、その全貌をギュッと凝縮してお伝えしていきます。

そのステップは3つ。

実はとてもシンプルです。

この順番で取り組んでいただければ、大きな成果が出るでしょう。

Step 1 集めようとしなからうまくいく！逆説のメッセージの作り方

Step 2 絶対に押さえておきたい、リستمマーケティングの基本

Step 3 凡人が勝てる集客ツール！次世代メディアを使って先行者利益をとる

本書を読み終わる頃には、あなたは集客のために何をやるべきかわかり、いてもたってもいられなくなるはずです。

集客についてまったく知識がない人でも、理解できるように意識しながら書きました。

「逆説」とはうたっています、集客の基本をおさえつつ、超実践的な本になったと自負しています。

それでは早速、逆説の集客術を手に入れましょう！

【目次】

はじめに

集めたいなら、集めるな！

Step 1 集めようとしなからうまくいく！逆説のメッセージの作り方

あの人はなぜ集客できているのか？

たくさん集めるのではなく、一人に伝える

ありきたりのメッセージでは集客できない

ターゲットを絞るだけで売上アップ

属性で絞るよりも悩み・願望で絞る

「感謝の手紙」でメッセージを強くする

見込み客の感情をリアルに想像する

Step 2 絶対に押さえておきたい、リストマーケティングの基本

リストの数で収益が決まる

あなたがDRMをやらなければならない理由

売上を上げるために商品を売ると、ビジネスは大きくなる

20%の顧客を増やせばビジネスはうまくいく

LTVを高くすることを意識せよ

2種類の商品を持つとビジネスは飛躍する！

インターネットを使えば無料でできる

「商品」で集めたリストが意味を持つ

4つの数字をおさえればいいだけ！リストマーケティングの基本

Step 3 凡人が勝てる集客ツール！次世代メディアを使って先行者利益をとる

流行っている集客ツールに飛びつく人は成功できない

凡人が成功するために必要な2つの考え方

先行者利益を得られる次世代メディアの登場

Amazonがマーケティングして売ってくれる！急成長メディア、電子書籍

リスナーに喜ばれながら、ブランド力アップできるpodcast

小さなフィールドでも1位になれば、集客はラクになる

良質のコンテンツとコミュニティを持っている人が勝つ時代

あとがき

【伊勢隆一郎プロフィール】

1979年、埼玉県川越市生まれ。

セールスコピーライター、マーケター。

ビジネススクールK2アカデミー代表。

一般社団法人日本ビジネスプロモーション協会理事

大学時代に仲間と起業するも失敗。

借金だけが残り、引きこもりのニート状態に。

親からの視線に耐えられず、友人の家に3年間居候させてもらい

1日100円以下の食費で毎日を過ごす。

なんとか1人で食べられるようになりたいと、

HP制作会社にコピーライターとして売り込み、

生まれて初めて13万円の仕事を受注。

そのとき起業して1年半が経っていた。

その後、コピーライターとして実力をつけ会社設立。

インターネットを使ったマーケティングで短期間に売上を上げる

手法を学び、2005年には売上1億円を突破。

2009年には、パートナーの村上むねつぐ氏と

たった12時間で5億円の注文を受けつけ、

一躍ネット界では知られる存在となる。

起業支援を目的としたビジネススクール「K2アカデミー」を設立。

起業したいが何から始めていいかわからないという人たちに、

オンライン講座を中心に2年半で1000人以上の起業支援を行っている。

著書に

『お金と時間と場所に縛られず、僕らは自由に働くことができる。』

(フォレスト出版、累計4万7千部)

『人は感情でものを買う』(フォレスト出版、2015年8月刊)がある。

=====

主なマーケターとしての実績

=====

- ・12時間で5億円の受注を超えるWEBプロモーションを実現（コンテンツ販売）
- ・ネットビジネスプログラムで3年で累計4億円の売上げ達成（コンテンツ販売）
- ・セミナーを主催プロモーションし

横浜パシフィコに約1万円の参加費で800名集客（セミナー業界）

- ・女性起業を支援するスクールで、初年度1.7億円、

累計4億円の売上（オンラインスクール業界）

- ・楽天市場の和菓子ショップをプロモートしどら焼きランキング19週連続1位、

和菓子ランキング1位、スイーツランキング1位を獲得（食品業界）

- ・工務店のWEBプロモーションを実施し、40社以上総額10億円以上の売上（建築業界）

etc...

(引用ここまで)

価格について

参考価格 なし

[Amazon.co.jp 価格調査日時 2019年1月23日 3時32分日本時間]

商品画像

一生、集客に困らない人の

転 業

集客術

伊勢隆一郎

Ryuichiro Ise

商品を売るのは、
売上的ため？
世の中のため？
実は、
○○のためなのです！

カリスマ
マーケッターが明かす

集客の
3つの
ウソ

Ise Ise Breakthrough Books Vol.3