

マーケットナー養成講座
第12回
「クライアントの取り方」

今回の講座の目的

- インターネットマーケティングの概要がわかってくると、人や企業にその手法を教える事で大きく収益を上げる事が出来る。
 - しっかり出来る人がまだまだ少ない。
 - 日本人の多くはWebが苦手。
- 今回の講座では、どうやってクライアントの獲得を進めればいいのかについて学んで行く。

どこにコンサルティングをするのか？

- ・ 個人事業主
- ・ マイクロ法人（ほぼ個人。会社化しているだけ、ビジネス規模は少しだけ大きい）
- ・ 中小企業（大手で無ければほぼ中小。20億売っていても中小）
- ・ 大企業（上場レベル。担当がが部門毎にかなりの人数がいる）

＊相手が違くと、集客方法は違う。

＊実績ゼロからでは、戦略が必要。

一番オススメなのは中小企業からはいって 大企業案件を取る

＊個人レベルの企業はお金がない、初心者が多い、手間がかかる、即効性がないと継続しない、、、のでしんどい。

＊いきなり大企業はとれるハズが無い。
(電通、博報堂、CA、TC、DGあたりが独占)

＊書類作成、成果報告の義務が最小。

＊いきなり決済がとれやすい。

参考@個人レベルのクライアントがほしいなら

＊即効性のあるノウハウを教えられる。

＊数をとれるビジネスモデルである。（オンライン型など）

以上、2点は必須項目。

集客方法は、

ブログ、メールマガジン、アフィリエイト、ソーシャル、
Youtube周りが実績あり。

セミナーか面談に誘導 → リアルクロージング

はじめは無料で働く（成果報酬）

- いきなり有料での受注はしんどい。（ゼロからの場合）
- お金を取れても、トライアル料金で。
- 売上の●%などの形で報酬をもらう。
→ 一番トラブらない。
- とにかく実績を確立することを意識。
（実績を出して、次に繋げる。公開の許可ももらう）

ゼロからの成果報酬受注の方法

- ご自身に何か小さな実績があれば、紹介は出る。
この形でとれれば理想。
- FAXDM業者からリスト購買して、DM、FAXDMでセミナー誘導。
- 商工会議所などで講演や無料サポートをうたって力を貸してもらおう。
- ジョイントベンチャーとしての受注。

出た実績を元に営業を行う

- セミナー開催
 - 自社開催
 - 他社開催にいち講師として参加。
- イベント参加
 - 費用を払って大型媒体に集客してもらう。
 - 媒体によるが、ネット系ではリーチできない層と会える。
- 代理店営業
 - 営業代理店との連携
 - 大手広告代理店とのジョイントベンチャー

セミナー開催

- 自社開催で受注につながるセミナーを開催。
自社集客と他社集客で動員し、参加者にバックエンドを販売して受注につなげる。

＊無料の相談を受け付ける（本来は有料）

＊パッケージがある場合はその場で販売

＊セミナーの流れとセールスロジックの噛み合いが超重要。

イベント参加

- ・メディア企業、またはイベント企業が開催する「イベント」に費用をはらって参加し、自社サービスのPRを行い、商品を販売する。

- ＊ここでも無料のコンサルティングを売る。

- ＊どういう客層が来るのか、事前リサーチは必須。

- ＊参加者名簿をもらえるのかの確認も必須。

Exp: WEBマーケティングEXPO、宣伝会議

宣伝会議での講演写真



宣伝会議での講演写真



宣伝会議での講演写真



宣伝会議での講演写真



宣伝会議での講演写真



宣伝会議での講演写真



代理店営業

- ・ 営業だけを専売としている代理店さんがいるので、彼らと繋がる事ができれば、案件を成果で売って来てもらえる。
(イベント参加で知り合いは増える)
- ・ 大手広告代理店とジョイントが出来れば、いきなりかなり大規模な案件に着手できるので楽。
- ・ 営業さん向けにヒアリングシートや、提案資料を予め配ってあげると日々日々色々な話が入ってくる様になる。

Awの営業の実態①

イベント参加で大爆発

- 宣伝会議ECカンファレンスで講演
- 大手広告代理店からジョイントベンチャー依頼
- 大手通販会社から「指名」で相談多数

今後はawとしてこういった営業の流れを構築して仕組み化して進めて行く。

(費用対効果がよい、お客さんが理想に近い)

Awの営業の実態②

営業代理店が大活躍

- ・ 弊社コンテンツに目をつけて、売りたいという代理店が複数存在していて、ひっきりなしに仕事をとってくる。
- ・ 成果が出てからのプロフィットシェアなので非常に費用対効果、労力対効果が出やすい。
- ・ それでいて普通ではリーチできない層に会えるのは魅力。

Awの営業の実態③

人的依存からの脱出

- コンサルティングでないからこそ、誰でも出来る
- 数を取らない事には収益向上はありえない
- 徹底的な仕組み化、自動化
- 最小の手間で最大の効果を出すには、今のビジネスモデルで合っているのかどうかを考える

AW、クライアント取得のなれそめ

- ①紹介で通販企業のステップメール導入、アフィリエイトを成果報酬で運用開始
- ②実績が出て来たのでセミナー開催、DVD販売
この流れで更にクライアント獲得
噂が噂を呼び、リアル繋がりも増えて大手受注
- ③大型媒体、宣伝会議のECカンファレンスに参加
大手企業からの受注が一気に増加
- ④有力営業代理店と連携スタート。今後は楽しみ。

最後に

- とにかく、まず1つ実績を出す事。
ここが出来れば次のクライアントは勝手にやってくる。
- 本当に欲しいお客さんは誰なのか、再度考えてみる。
そして、その人はどこにいるのか再考する。
- ネットだけの集客方法に頼らない。
イベント参加は絶対に費用対効果がよい。

クライアントが取れたら、是が非でも成果を出してもらおう
意気込みで頑張ってください！