

アイデア発掘プロデューサー神崎 智子

コミュニケーションアイデアで ファンをつくり・育て リピート率をあげる集客法



月収10万円→月商300万円超えになった方法を教えます!



行き当たりばったり 思いつきで動いてしまう…

> やる事いっぱいで 時間が足りない…

などなど…

多くの個人起業家さんから このようなご相談をいただきます!

- ✔ 毎月の集客を安定させたい!
- ✔ 売れる商品にしたい!
- ✔ 毎日のSNS投稿をやめたい!
- ✔ もっとたくさんの方に広めたい!

それらの声を受けて、 成果をあげている起業家の習慣を知って シンプルに解消していきます!



本書を手にとって いただき ありがとうございます!

人と人をつなぐ アイデアをカタチにする アイデア発掘プロデューサー 神崎智子(かんざきともこ)です。



本書では、 アイデア を探して ファンをつくり・育て リピート率を上げる集客の方法が わかり、実践できるようになります!

扶養範囲内で月収10万円満たなかったのが 過去最高売上月商300万円超えした 事例をもとにお伝えしていきます。



私は起業する前に、某大手家電メーカーでマーチャンダイザーとして株価に影響するほどの爆発的ヒット商品の開発に携わったことがあります。

その商品は、商品化されないかもしれない状況だったところをある1つを変えるだけで 商品化することができ、多くの人が手にして 感動してくださいました。

それができたのは、

今までにないお客様の一番欲しかったものを 創ることができたからです。

「お客様が一番欲しいものを提供する。」 それがマーケティングです。



お客様に「買ってください!」と 売り込むのではなく お客様から自然に買いたくなる状態を創るために、 ニーズにあった商品を理想のお客様に向けて 発信していくことが大事です。

商品が"売れる仕組み"をつくることもマーケティングの全体像と言えます。

理想のお客様のもとへ届ける発信、ファンをつくる仕組みと仕掛け、 それらは 大切な人を想うことからはじまる。

それが、私が創りあげた 『KIDUNAマーケティング』です。



今ここにない未来を描き 大切な人を想うことからはじまる

KIDUNAマーケティング

indness

人を想いやる心

dentity

個性を大切に

ream

夢を描き

niversal

世界中へ

eutral

フラットな気持ちで

nswer

ベストな答えを見つけよう!

この想いを軸にお客様の問題を解決していこう!



KIDUNAマーケティング 3つの軸

お客様の問題を追求し 起業家の声を集め データ化しカタチにする

企画アイデア

ディスカッション, 習慣を共有, 共感する

コミュニティ

独自性のある 商品を創り 発信する

プロモーション

3つの軸で、 起業を楽しくするアイデアを生み出し、 個人起業家の問題を解決いたします。



今回は問題解決のための

アイデア

について解説します。

毎月安定的な集客をするための 大切なポイントです!



こんなお悩みはありませんか?

どうすれば 自分の商品が 売れるか わからない…

アイデアが 足りないと 感じている…



ライバルだらけの 業界で 勝てる気がしない…

変わりたいのに変われないまま 行動できていない… そんな時、自分のことばかり考えて 大切なお客様の気持ちを 忘れてはいませんか?

3

ひふみお香アカデミー 代表 椎名まさえです! たった 1 人のお香教室経営で 過去最高月商300万円超えが できました!

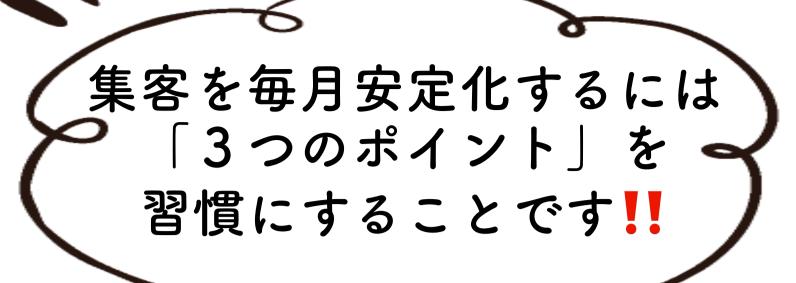


なぜそれができたのか?



コミュニケーションアイデアで 今までとはやり方を変えたのが 成果につながりました! これができたのは、 毎月3つのポイントを 習慣にしているからなんです。







200人以上の起業家さんを コンサルしてわかった 集客を毎月安定するための3つポイント





200人以上の起業家さんをコンサルしてわかった 集客を毎月安定させている起業家の 「3つのポイント」



毎月ダンドリを立てる



実践したことを PDCA(見直し改善)する



アイデアディスカッションをする

この3つを毎月、毎回 必ずやっています! もっとも重要なことは 1人で考えすぎないこと! ここでアイデアスカッションが 必要になります。 具体的にみていきますね。



明快な目標設定をする

2021 GOALS

1: 今月の売上目標

2: 今月の利益目標 / ここが大事!

3:1年後,3年後の売上目標

売上目標だけでなく、利益目標を 明快に設定できていますか?

例えば、

「とにかく儲けたい」という人と 「売上100万円,利益70万円」という人 では、どちらが実現しそうですか?

利益目標を達成するためには 売上はいくら必要かということを明快に しておくことが起業家として大切です。 貯金ができる体質をつくりましょう!

ダンドリのシミュレーションをする



大切なポイントは目標達成がイメージ できるかどうかのシミュレーションです!!

現状と目標とのギャップの大きさを考えて 期限を決め、何をどのように行うのか 成果につながる目標設定にするという 視点が大切です!

慌てず焦らず難しく考えずにまずは やってみる!! ダンドリ攻略の達人を目指しましょう!

実践したことを PDCA(見直し改善)する

目的にあった 戦略を立てる





ヒットパターンの発見 見直し改善する 計画に沿った 段取りで実践する





現状の把握 数値管理、分析する

計画的な戦略で理想のお客様に出会うことができ、リピート率も高まります。

ダンドリ,PDCAするときは 必ずアイデアディスカッションを 行っています。 お客様の気持ち,会話を想像すること から計画のアイデアがでてきます。 この時重要なのは、 どこに問題があるのかです!



ここが一番大事!!

KIDUNA流 PDCAで問題解決する!!

問題をそのままにしていませんか?

問題発生!!



問題発見! 原因を探る





Answer 回答

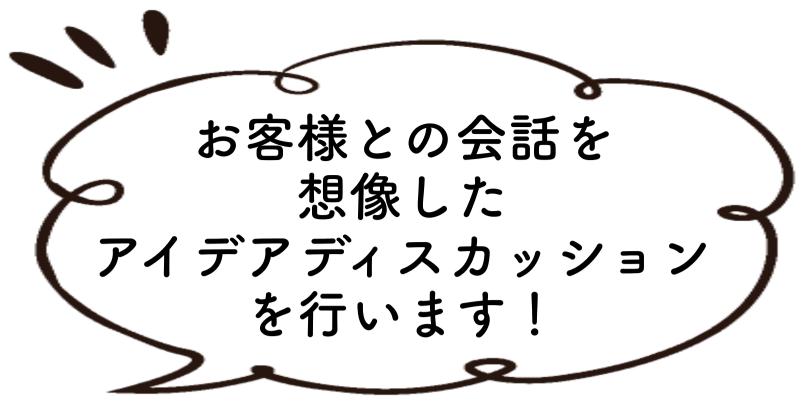
ベストな答えが 見つかる!!



解決する アイデア を探す

意外に問題に気づけないことは ないでしょうか?もしくは 問題から目を背けてはいませんか? 問題がなんなのか、どこに時間が かかっているかなど、よーく分析して ベストな答えを見つけましょう!







200人以上の起業家さんを コンサルしてわかった 集客毎月安定するための 「アイデアの探し方



200人以上の起業家さんをコンサルしてわかった 集客を毎月安定させている起業家の 「アイデアの探し方」



お客様の悩みや実現したいことを想像し、書き出す



違った角度から想像する





Point1,2を実現可能か シミュレーションする

自分目線になりすぎ、 真面目に考えすぎてはいませんか? こうあるべきだではなく 真逆に考えたり、組み合わせたり 様々な角度から お客様が何を求めているか 想像してみましょう!



お客様に悩みに気づいてもらう



実はお客様は自分の悩みに 気がついていないことがあります。

だからこそ、理想のお客様のお悩みや 実現させたいことを書き出してみるのです。

お客様に問題に気づいてもらい、 それが解決できたら感動となり、 信頼されるようになるのです。

理想のお客様はどんな問題があると言っていますか?会話や行動からアイデアが出てきます。

斬新なアイデアが ヒット商品を生み出す



様々な異なる角度から物事を見たり、 物事の新しい組合せを考えることで、 自由なアイデアを出してみます。

ビジネスの正解は1つではありません。 お客様の状況も変わってきます。 変化をおそれず、何が必要とされているのか、 ヒットしている商品はなぜ売れているのか、 お客様が必要としているものを先回りして 用意してあげることが、売り込みせずに売れる、 より一層信頼される商品・サービスが 生み出されるのです。

実現できるかシミュレーションと 仮説への問いかけ



お客様の問題をあげ、仮説を立てシミュレーションする時に問いかけてみます。

- <仮説への問いかけ>
- ①そもそも→目的(問題)はなんだった?
- ②なぜならば→その根拠は?
- ③どうやって?→根拠を実践するには?
- ④本当に??→実現可能か疑ってみる

難しく考えずに、自分がお客様の立場だったらと 自分目線ではなく、お客様目線で考えます。



次にアイデアを発掘する具体的な方法を お伝えしますね!



商品を違った視点で見てみると 様々な発想がでてきます。 見方を変えれば一言に"テーブル" といっても種類はたくさんありますね!

例えばテーブル





脚が長い→短い



四角を丸に



クロスがない→ある



お客様の悩みを解決するために 見方を変えれば良いのです!

「アイデアの探し方」実践!

それぞれのアイデアを探しに行こう

お客様の 問題を追求し 解決する

商品アイデア

ファンをつくり お願いされる ようになる

集客アイデア

Check!

伝わる言葉で 広がっていく

コミュニケーション アイデア

人気の雑誌やテレビドラマや映画, またはヒットしている異業種に アイデアのヒントは隠されています。 アイデアを探しに行けば SNS投稿などで悩むことなく 売れるアイデアを発掘することが できるのです!!

商品アイデアの事例を ご紹介します!

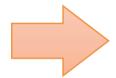
お香のスペシャリスト ひふみお香アカデミー 代表 椎名まさえさん (茨城県 50代)



趣味のお香教室ではなく、天然100%香原料を 使用したお香を習慣にすることで 心と体を整える新しいカタチ

趣味のお香教室

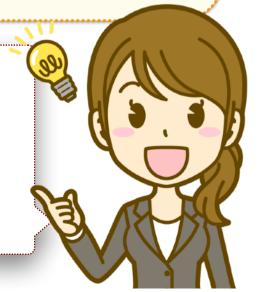
アイデア



心と体を整える お香の習慣化

天然100%香原料を使用したお香を自分で作ることができ、香りで心と体をコントロールできるようになる心身ともに健やかにお香の習慣が人生までも変えてくれるお香教室です。

お香業界の常識を壊し 扶養範囲の10万円ほどだった月収が 10倍以上となり、毎月100万円以上 安定して頂けるようになっています!



左右対称シンメトリーな軸からつくる シンメトリー美人® プロデューサー Roeさん (東京都 30代)



一般的には小顔矯正や歪み矯正といわれていますが、シンメトリーという新しい 切り口で問題を解決している

歪み



シンメトリー

シンメトリーな軸に沿った 美しさを持つことが真の美である 「軸」に沿った歪みを改善し左右対称に

することにこだわりをもち、表面だけでなく 身体の内側「軸」から整え、見た目年齢 マイナス30歳の美を追求しています。

エステ業界の常識を変え 美を追求し、月商800万円超え! アカデミー生が地方在住でも 月商7桁到達されています。



住む人の気持ちを考えて空室を満室経営にする空室対策コンサルタントフィーリングリフォーム®山岸加奈さん(神奈川県 40代)



空室が埋められずに困っている大家さんの 悩みを解消「空室」を満室にする下支えをする

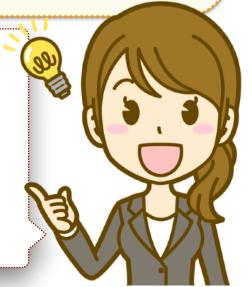
高額 フルリフォーム アイデア

低額 ステージング

※ステージングとは家具や小物でお部屋づくりをした 物件を理想のお客様に向けた部屋にすること

住む人の気持ち=フィーリング どんな方に住んでもらいたいのか、 大家さんが、住んでもらいたいお客様の気持ち になってお部屋づくりにもこだわり、快適な 空間をつくることで空室を埋めています。

不動産業界の常識を変え住む人の 気持ちを追求し月商400万円越え 不動産経営アカデミーも主宰され 全国にアカデミー生が増えています!



あなたにもできる! アイデア発掘 【簡単ワーク】



すぐに実践できる 簡単ワークを ご用意しました! まずは挑戦してみることから 始めませんか?





アイデア発掘ワーク

あなたの商品の魅力を何通りか考えてみよう!



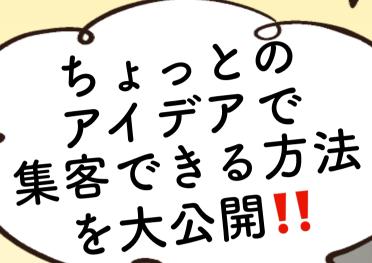
あなたの商品を 違った角度で見てみたら どんなアイデアが でてくるかな!?

見方を変える!

これであってるかな!?と思ったら 個別に相談 してみませんか?

☆読者特典★

個人経営/コンサル/サロン/コーチ業の方へ安定継続的な集客のための 京なとが続いな集客のための 売れるアイデア発掘個別相談会









お申込みの方に 豪華 3 大特典 をプレゼント

※ダウンロードから3日以内有効です。

お申込みはこちら(



Copyright ©2021 KIDUNA マーケティング All Right Reserved.

最後に

ここまでお読みいただき、ありがとうございます!

情報過多の時代、オンラインの時代、 理想のお客様に出会うためには、 アイデアを持ち合わせ、お客様の悩みを解決し、 感動を与えることができると ファンが自然に集まってくるのです。

アイデアを実践し、改善を繰り返し、 感動を与えた数が、成果の数になります!

私が、KIDUNAマーケティングで実践したことを一人でも多くの起業家さんに知っていただき、「KIDUNA」に込めた想いの軸を持ち、これからも、心・スキル・環境面を整えることを全力でサポートしてまいります。

KIDUNAマーケティング 人と人をつなぐアイデアをカタチにする アイデア発掘プロデューサー 神崎智子





2020年10月11日発行 2021年3月31日改訂

著者 神崎智子

発行所 Scribble Inc.

<u>info@atsumaru-idea.com</u> (販売・ライセンスについてのお問い合わせ)

(C) KIDUNAマーケティング

本教材、および収録されているコンテンツは、著作権、知的財産権によって保護されていることはもちろんですが、購入・ダウンロードされたコンテンツは、あなた自身のビジネスのために役立てる用途に限定して提供しております。教材に含まれているコンテンツを、その一部でも、書面による許可(ライセンス)なく複製、改変するなどして、またあらゆるデータ蓄積手段により複製し、オークションやインターネット上だけでなく転売、転載、配布等、いかなる手段においても、一般に提供することを禁止します。コンサルタント業の引用、転載、教育を希望する場合には別途ライセンス契約が必要となります。