

狙った領域でNo.1になる唯一無二の戦略！
『集客の仕組み化』 5大戦略

なかまる ひであき

中丸 秀 昭

日本成長戦略研究所株式会社 代表取締役

“導線経営”コンサルタント



【略歴】

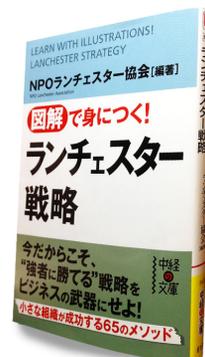
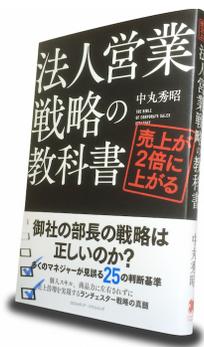
100名以下の中小企業が1年で売上2倍の「仕組み」をつくる経営手法を“導線経営(R)”として体系化した第一人者。集客から営業・販売まで一気通貫の「仕組み」づくりで儲けを逃さず、収益最大化に導く導線設計を得意とする。SEO対策やweb広告を駆使したネット集客、今ある顧客・今いる営業マンで効率よく営業・販売に結びつける営業戦略・営業戦術に定評がある。コンサルティング歴15年以上、300社以上の業績アップ・人材育成に携わり、ジャパントイムズ電子版【アジアの次世代リーダー100】、【日本の専門コンサルタント50】に掲載される。

大学卒業後、広告会社の営業マン時代に全く成績が伸びず、最後通告を言い渡される中、今までと異なる営業手法でトップセールスから最年少マネジャーへ。

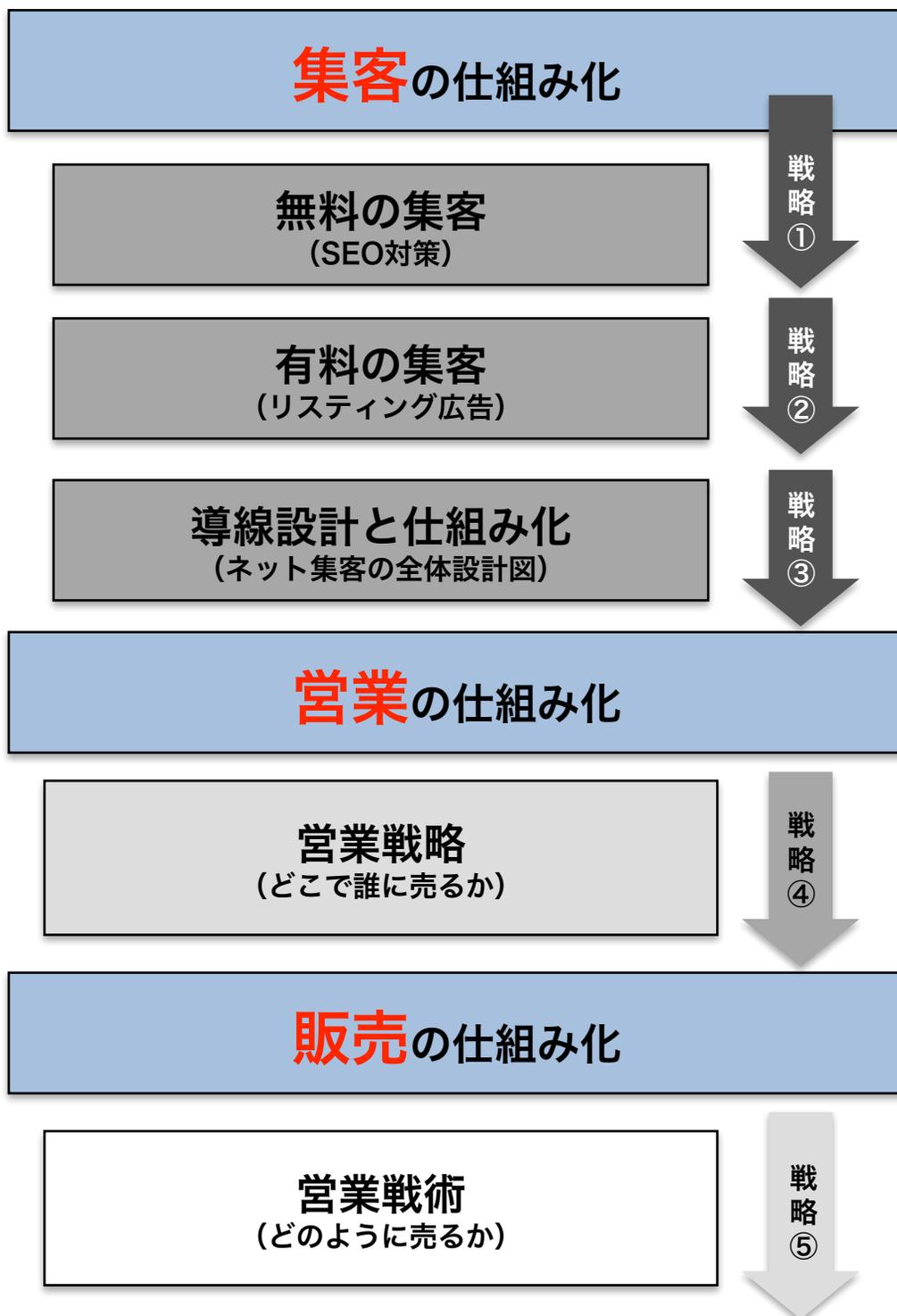
「結果が出ないのは正しいやり方を知らないだけ。自分と同じ轍<てつ>を踏んで欲しくない」という強い思いから経営コンサルタントを天職とする。

講師としても依頼が絶えず、全国の商工会・商工会議所、日刊工業新聞社など各種経済団体でのセミナー講師、大手工場企業での研修講師を年間100日以上務める。

主な著書に『売上が2倍に上がる法人営業戦略の教科書（三省堂書店・東京駅一番街店／ビジネス書週間ランキング第1位、文教堂・浜松町店／ビジネス書週間ランキング第2位）』、『儲かる会社88の鉄則（Amazon【企業経営部門】第1位）』、『図解で身につく！ランチェスター戦略（共著）』がある。



日本で唯一、集客から営業・販売まで一気通貫で仕組み化し
収益を最大化する“導線経営[®]”



① 集客・無料

② 集客・有料

③ 導線・仕組み化

1) 飲食店

独学でFBページを立ち上げ、() 新規客の来店。

2) ケーキ店

創業2年目、FBで告知したら() !

3) 薬局

() を売っているが、FBにアップするとすぐに売り切れ!

4) 美容室

わずか1万円の広告費で毎月() 人の新規客を獲得!

5) 旅行会社

毎回30名弱の旅行説明会に() 名以上の参加者!

6) IT企業

ネット経由のみの問い合わせから年間受注額、約() 万円!

7) 製造業

ネット経由で販売代理店募集。1年で() 件の申し込み!

8) 土木工事会社

webサイトの() を変更し、即座に1件成約!

9) 高額商品でも売れる!

・リフォーム会社

1件() 万円のリフォーム案件が、月間平均() 件受注!

・不動産会社

1件() 万円の収益不動産が、3ヶ月で() 件受注!

10) 通販サイト立ち上げ

・食品メーカー

通販サイト立ち上げ4ヶ月で売上() 倍!

・電子機器メーカー

通販サイト立ち上げ10ヶ月で月商約() 万円!

○ヶ月で売上○~○倍の成果報告!

① 集客・無料

② 集客・有料

③ 導線・仕組み化

顧客が購買に至るステップと“最大の壁”

- “A” = 注意喚起
- “I” = 興味
- 【C】 = _____
- “D” = 欲求
- “M” = 記憶
- “D” = 行動（購買など）



【C】が最大の_____になる！

① 集客・無料

② 集客・有料

③ 導線・仕組み化

99%の中小企業がはまる？集客できないワナ

“ネット集客	アドワーズ”	1～2位独占
“web集客	アドワーズ”	7～8位
“ネット集客	全体設計図”	1～8位独占
“web集客	全体設計図”	1～6位独占
“ネット集客	仕組み化”	1、2、3、4位独占
“web集客	仕組み化”	7、8、9位
“営業戦略	法人営業”	2、5、6、7位
“法人営業	売上アップ”	2、4、8、10位
“法人営業戦略	立て方”	1、2、5、8位独占
“営業戦略	売上アップ”	2、4位
“経営改善	営業戦略”	1位
“売上アップ	業績アップ”	1位
“営業戦略	売上アップ”	2位
“経営改善	売上アップ”	1位
“売上アップの方程式”		1～3位独占
“価格を下げてはいけない理由”		1～5位独占、7位
“経営改善	業績アップ”	1、3、8位

なぜ、このような結果になるのか？

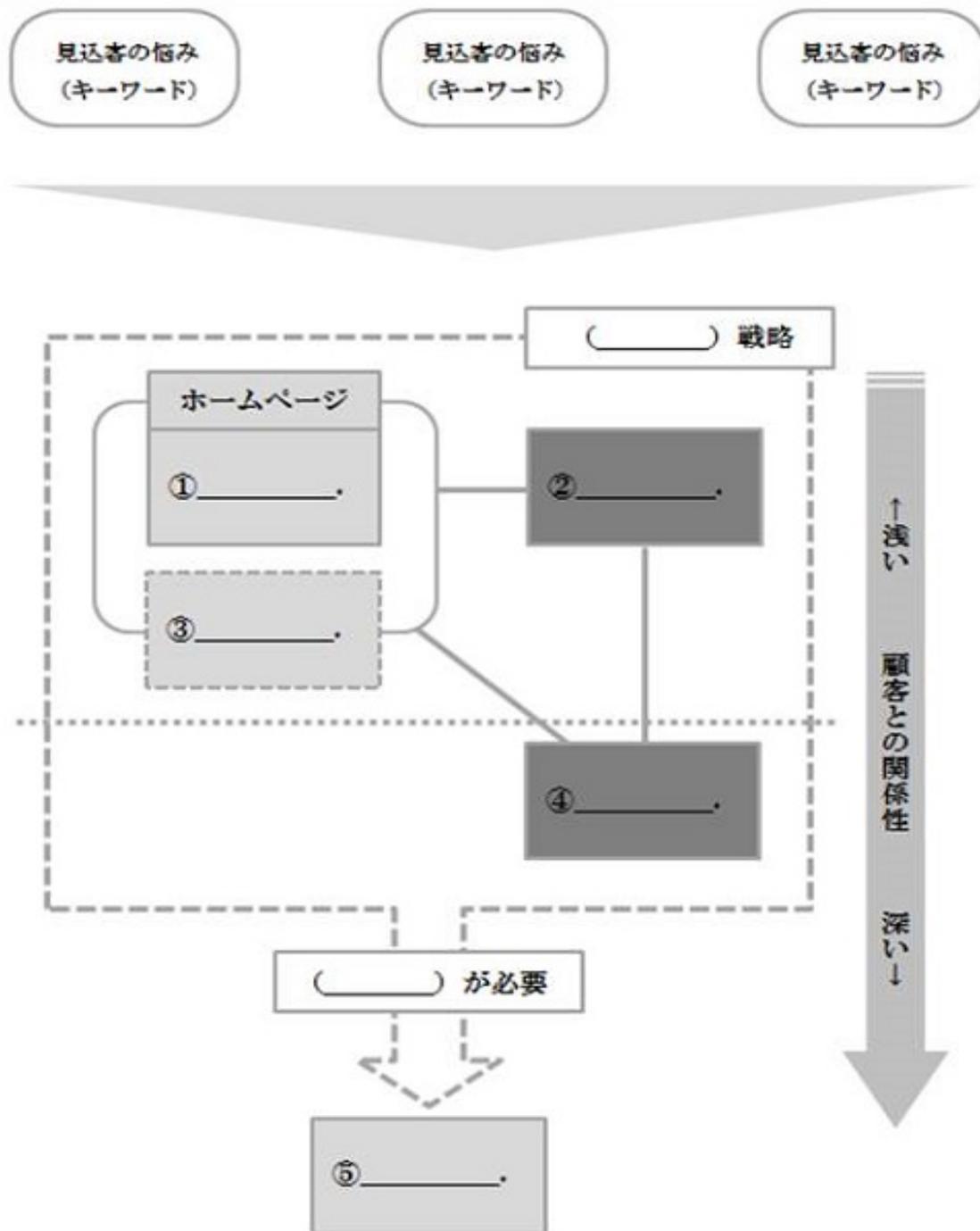
※SEO対策のみ、広告は除外

① 集客・無料

② 集客・有料

③ 導線・仕組み化

集客力を最大化するネット集客・web集客の全体設計図



① 集客・無料

② 集客・有料

③ 導線・仕組み化

お客様に選ばれる理由5大要素

当社は（①：見込客の悩み）という問題を抱える（②自社の強みに価値を感じてくれるターゲット）に対して、（③：自社商品・サービス）を使って、（④：商品・サービス導入後の状態）のように解決することができます。なぜなら、（⑤：証拠・実績）だからです。

●お客様に選ばれる理由を売れるメッセージに変換する

下記の問いを自問自答すると…

①見込客の悩み・問題は？ → ～ に悩む、～ なあなた！

②なぜ、今まで解決しなかったか？ →今まで ～ ではなかったですか？

③自社商品・サービスの優位性は？ → ～ のように解決できます！

④優位性の証拠・実績は？ →実績・お客様の声をご覧ください。※事例など

⑤そこで何をして欲しいか？ →今すぐ ～ してください！

① 集客・無料

② 集客・有料

③ 導線・仕組み化

集客に欠かせないネット広告の特徴と優位性

オフライン広告とオンライン広告のリーチ・効果・ターゲティング

媒体	リーチ	ターゲティングのしやすさ・精度	費用対効果	手間
チラシ	◎	○	△	△
フリーペーパー 雑誌広告	△	△	△	△
新聞広告	◎	△	△	△
DM	○	◎	△	△
AdWords	◎	◎	◎	△

出典：Google アドワーズ資料

① 集客・無料

② 集客・有料

③ 導線・仕組み化

ネット広告・web広告には2つのアプローチしかない！

インターネットに100分アクセスしているユーザー
検索している時間は全体の（ ）%

2つのアプローチ手法が不可欠！

()
ネットワーク広告

()
ネットワーク広告

Google

検索ネットワーク広告

ディスプレイネットワーク広告

YAHOO!
JAPAN

スポンサードサーチ広告

YDN※広告

※Yahoo ディスプレイ アドネットワーク

① 集客・無料

② 集客・有料

③ 導線・仕組み化

顕在化したニーズに対応する検索型広告

●キーワードのマッチタイプ

マッチタイプ	定義	キーワード	マッチする検索語句の例	マッチしない検索語句の例
部分一致	デフォルトのマッチタイプ。類義語や関連性のある語句に対しても広告を表示	テニス シューズ	テニス シューズ テニス シューズ ブランド テニス 靴 テニス 靴を購入	
“フレーズ一致”	指定したキーワードと完全に一致するフレーズを含む検索で広告を表示	"テニス シューズ"	赤いテニス シューズ テニス シューズ を購入 テニス シューズの 写真	テニス 白 シューズ シューズ テニス テニス 靴
[完全一致]	指定したキーワードと完全に一致する検索でのみ広告を表示	[テニス シューズ]	テニス シューズ	赤いテニス シューズ テニス 靴を購入
-除外	該当する語句を含む検索で広告を表示しない	テニス シューズ -中古	テニス シューズ テニス シューズを購入	中古のテニス シューズ テニス シューズ 中古

出典：Google アドワーズ資料

●地域ターゲティング

<p>国／領域レベル 全国もしくは 2 カ国以上をターゲット</p> 	<p>地方／都市レベル 特定の地方や都市をターゲット</p> 	<p>カスタム 半径など特定のカバーエリアをターゲット</p> 	<p>除外エリア 除外したいエリアを指定</p> 
---	---	---	---

出典：Google アドワーズ資料

●その他、多様なターゲティングが可能

① 集客・無料

② 集客・有料

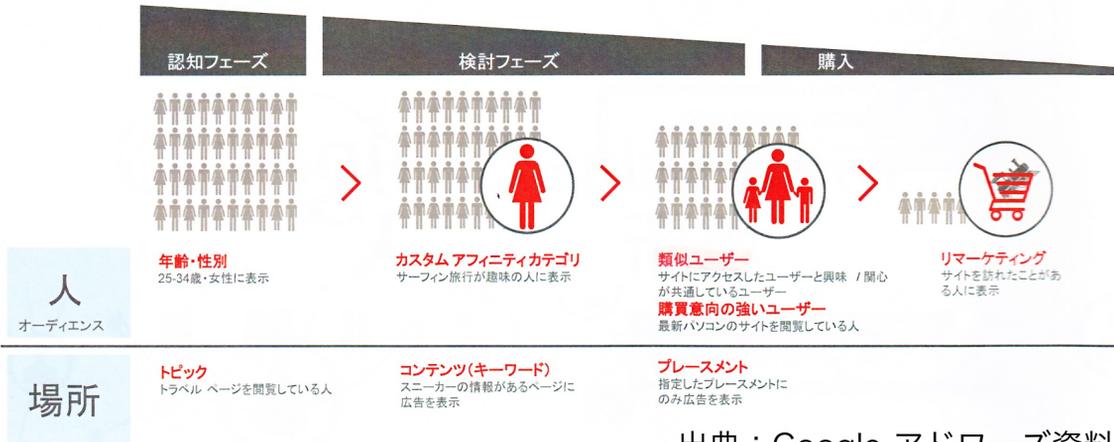
③ 導線・仕組み化

潜在顧客にアプローチするバナー型広告

●配信できる情報

ウェブサイト上のテキスト・画像・動画、モバイルサイト上の広告

●ディスプレイネットワークのターゲティングの種類



出典：Google アドワーズ資料

●アフィニティカテゴリ



出典：Google アドワーズ資料

① 集客・無料

② 集客・有料

③ 導線・仕組み化

人工知能が見込み客を探して
売上を**2倍**にする自動集客の仕組み！

AI式  **自動集客**

今のAIは、どこまで進んでいるのか？
集客をAIに任せると何ができるのか？

① 集客・無料

② 集客・有料

③ 導線・仕組み化

見込客が行動するまで追いかけるストーリー広告と本当の使い方

① 集客・無料

② 集客・有料

③ 導線・仕組み化

www.unitedcinemas.jp/toyosu/film.php

2016/12/25 (日) 15:00開演予定
GENERATIONS LIVE TOUR 2016 SPEEDSTER LIVE VIEWING
COPYRIGHT 2016 UDR ALL RIGHTS RESERVED

2016/12/23 (金・祝) 公開
土竜の唄 香港狂想曲
©2016「土竜の唄」製作委員会 (c)高橋のぼる・小学館

【週刊】社長の成長戦略
3,000人の経営者が毎週購読している動画・図解付メールマガジン

2016/12/23 (金・祝) 公開
バイオハザード：ザ・ファイナル <2D字幕版><4DX3D字幕版>
Resident Evil: The Final Chapter #912
©2016 Sony Pictures Digital Productions Inc. All rights reserved.

YAHOO! JAPAN ニュース IDでもっと便利に新規取得 ログイン 今年最後の大セール 最大ポイント50倍

キーワードを入力 ニュース 検索

トップ 速報 写真 映像 雑誌 個人 ビジネス 特集 意識調査 ランキング

主要 国内 国際 経済 エンタメ スポーツ IT・科学 ライフ 地域

国際総合 中国・台湾 韓国・北朝鮮 アジア・オセアニア 北米 中南米 ヨーロッパ 中東・アフリカ

- トランプ氏言動に豪で反発
- M7.9 日本は津波の心配なし
- トルコで車爆弾テロ 14人死亡
- 中国 米の無人潜水機を返還へ
- 潘総長 シリア対応失敗だった
- オバマ氏 露大統領名指し批判
- 2億円超も アジアの豪華挙式
- 「偶然か」アンネ逮捕に新説

もっと見る RSS

社長が手を打つべき 儲けの急所！
3,000人の経営者が毎週読む心得とは？
日本成長戦略研究所 詳しくはこちら

アクセスランキング (国際)

- きれいな川は戻ってこない ガンジス川の清掃員のおきた仕事ぶり THE PAGE 12/17(土) 14:00
- <潜水機奪取>返還で合意 トランプ氏「返さなくていい」毎日新聞 12/18(日) 11:20
- アルツハイマー療の妻を殺した86

SoftBank 4G 14:49 64%

キーワードを入力 検索

すべて ニュース 話題 芸能 スポーツ

カセットボンベ500万本を自主回収 日本瓦斯
読売新聞

毎月50件受注の仕組み公開！少ない営業マンで毎月50件の新規受注を獲得できる仕組みと営業戦略。経営者限定...
日本成長戦略研究所

あなたへのおすすめ

オバマ氏、トランプ氏の入国禁止 批判 「宗教差別に反対」
AFP - 時事

YouTube 検索

3,000人以上の社長・経営幹部が購読している 週刊 社長の成長戦略

【引退メモリアル！】長谷川穂積 芸術的KOベスト 10 BEST10 Knockouts of Hozumi Hasegawa
MundusBoxeo チャンネル登録 1,233 視聴回数 62,771 回

2016/12/09 に公開
3階級制覇を達成した長谷川穂積選手の現役引退を記念して、長谷川選手の印象深いKO勝利を10試合とまとめた。

ブデスリーガ 第14節を、見逃すな！
DAZN 月額1,750円(税込) 1ヶ月無料お試し

次の動画 自動再生 0/1

【神の左！】山中慎介 KG集 16 試合 Shinsuke Yamanaka KO
MundusBoxeo 視聴回数 26,242 回

長谷川穂積引退 1 satoru noha 視聴回数 4,649 回 NEW

【熱戦！】日本ボクシング史に誇る 世界級日本人対決 大ベス
MundusBoxeo 視聴回数 34,930 回

99.9%の中小企業がハマってしまう広告のワナとは？ (1)

A



B



C



D



① 集客・無料

② 集客・有料

③ 導線・仕組み化

99.9%の中小企業がハマってしまう広告のワナとは？ (2)

A

経営者は、毎週読んでます！！



B



経営者は、
毎週読んでます！

C



経営者が読むでる
メルマガ

D



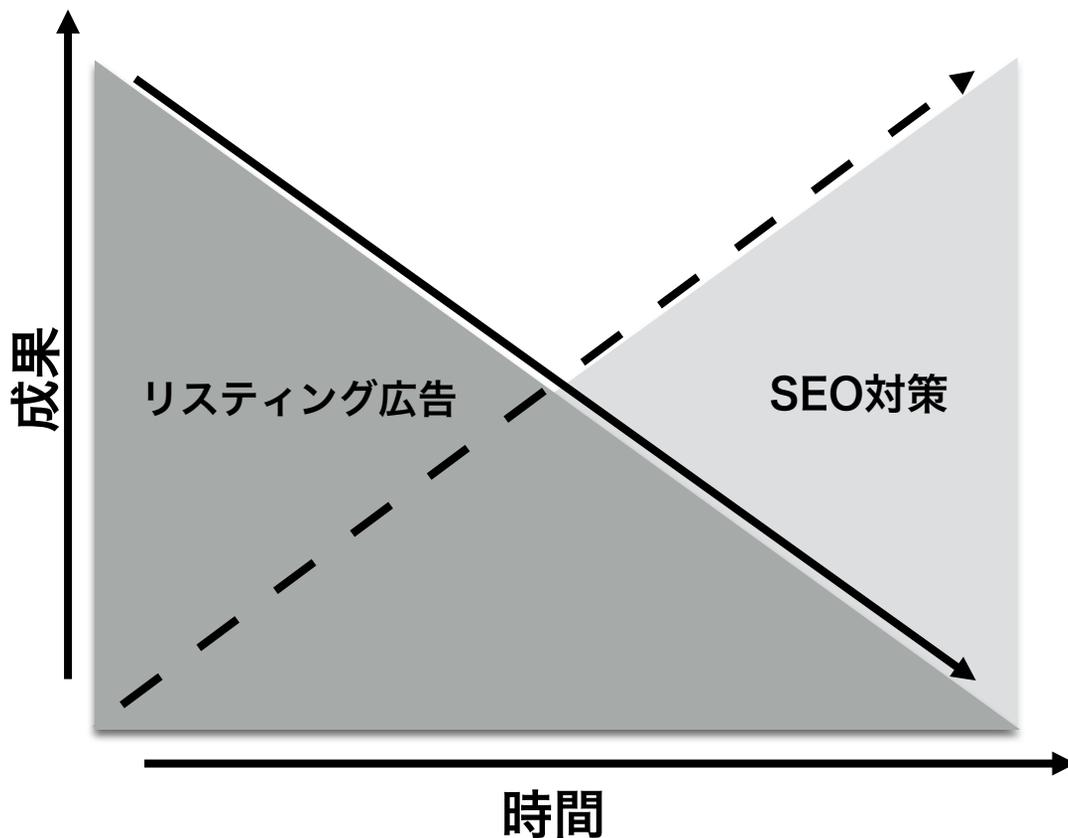
経営者は
毎週読んでます！

① 集客・無料

② 集客・有料

③ 導線・仕組み化

SEO対策とweb広告における「成果と時間」の関係



① 集客・無料

② 集客・有料

③ 導線・仕組み化

メイン商品を本気で売るのは愚の骨頂？

見込客の悩み
(キーワード)

見込客の悩み
(キーワード)

見込客の悩み
(キーワード)

検索や広告でアクセスされるが、
たった1回しか見られない？

だからこそ…

- 無料の商品（非売品）を本気で売る！
- ○○商品と□□商品を分けて考える！

① 集客・無料

② 集客・有料

③ 導線・仕組み化

- 1) ネット上に“集客資産”を持ち、集客を仕組み化（自動化）する。
- 2) “導線”なくして集客はあり得ない。 ※無料のモノを本気で売る！
- 3) インターネット広告をやらない理由はない！
(広告を代理店に丸投げしてはいけない)
- 4) 繰り返し“テスト”する。“テスト”以外の正解はない。
- 5) まずは少額から広告出稿し、結果が出てから広告費を上げる。
(売上をコントロールできるようになる)