

2020年新春特別セミナー

「全体」を理解して「やるべきこと」を把握する
売る仕組みスタートアップガイド

by BridgeWork

このセミナーのテーマ

売る仕組み

売る仕組み構築に必要な
「全体」の把握と「やるべきこと」を理解する

無理なく・無駄なくスタートできる理解

なぜ
売る仕組み？

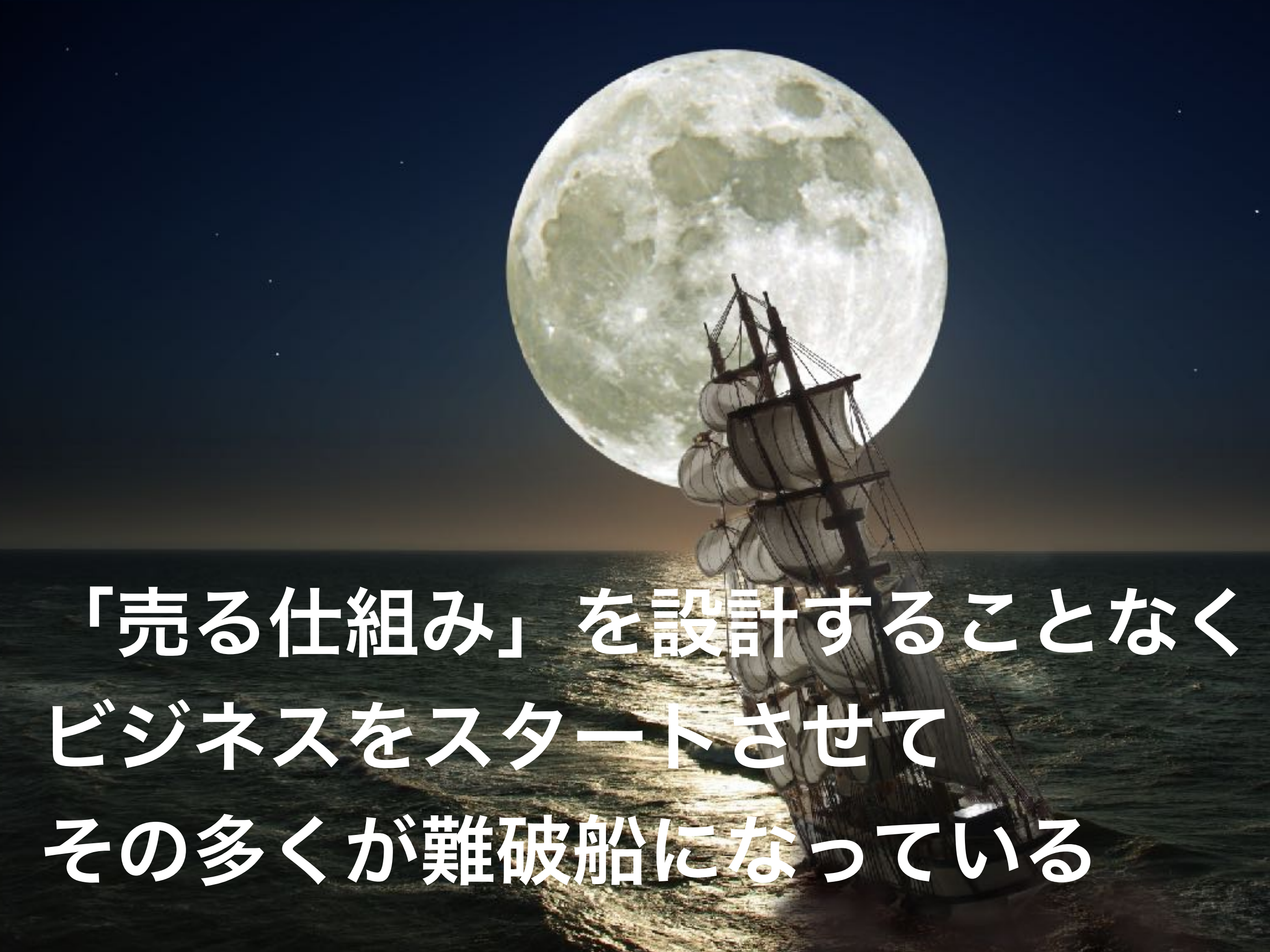




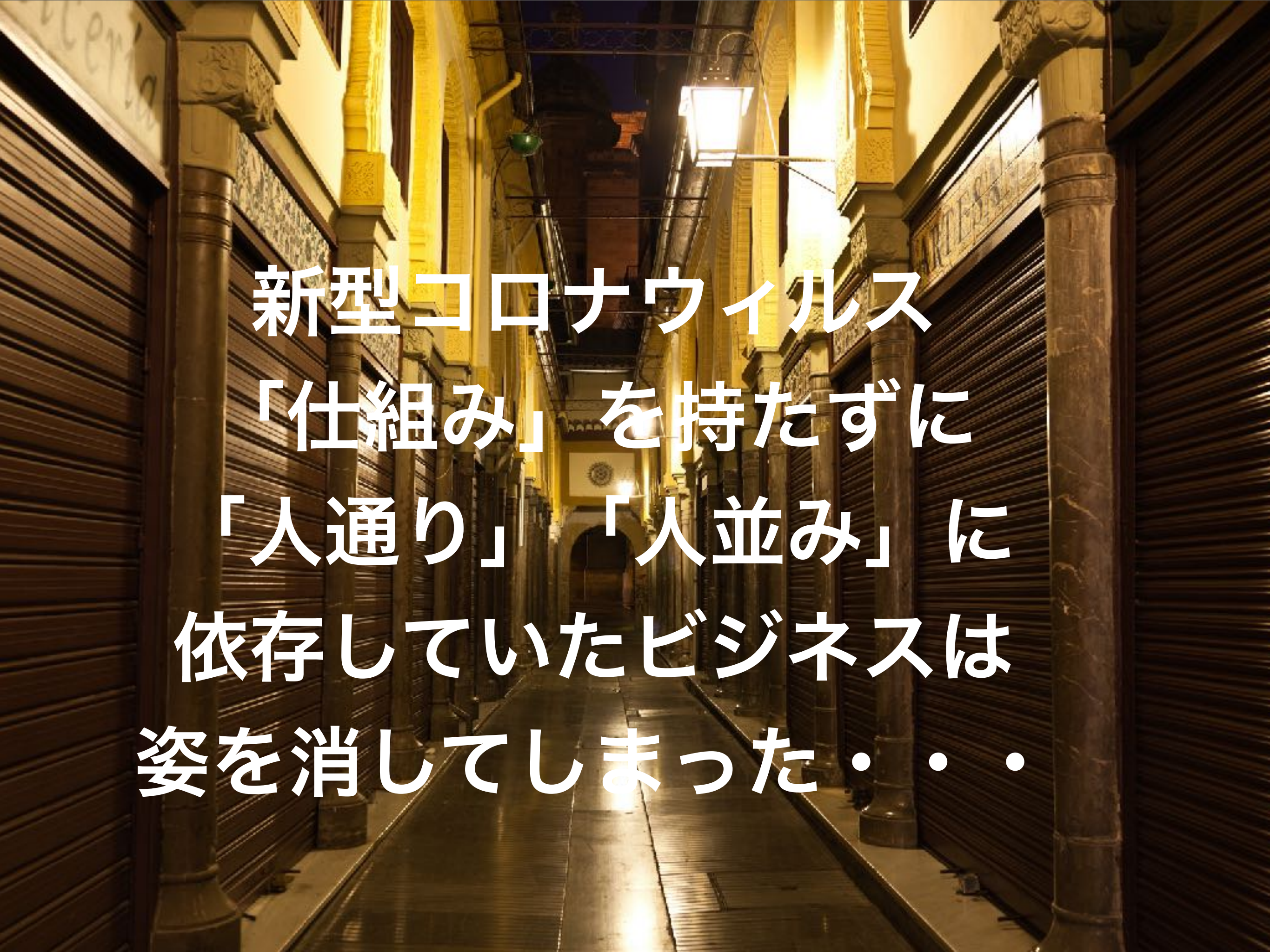
売上が欲しい
ビジネスを安定させたい

A person in a dark suit is shown from the chest up, holding their hands together in front of them. Above their hands, a glowing blue brain is depicted with several thin, curved lines radiating from it, suggesting neural activity or a network. The background is dark with some bokeh light effects.

売る仕組みは
「成長」と「安定」のための基盤



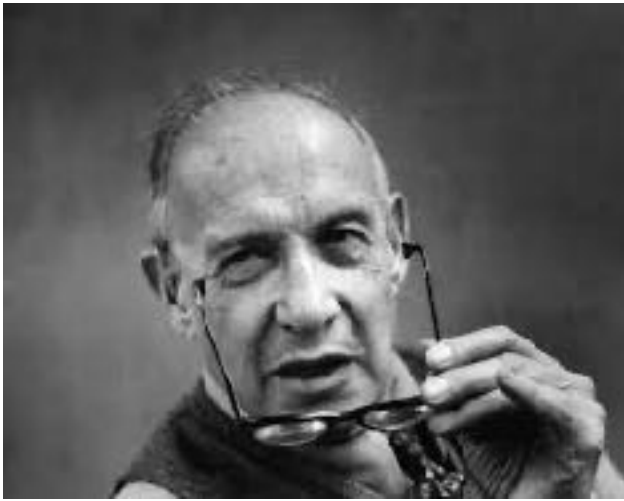
「売る仕組み」を設計することなく
ビジネスをスタートさせて
その多くが難破船になっている



新型コロナウイルス
「仕組み」を持たずに
「人通り」「人並み」に
依存していたビジネスは
姿を消してしまった・・・

そもそも
売る仕組みとは
何か？





P・H・ドラッカー

**ビジネスの目的は
顧客の創造である**



ダン・ケネディ

**顧客リストは「未来預金」
最も有益な資産である**



ダン・ケネディ

**顧客リストを集めるために
商品売りなさい**

売る仕組み

資金も、時間も限られている

僕たち、小さなビジネスが

無理なく、無駄なく

常連客を生み出すための

システム



工場の 製造ラインと同じ システム

売る仕組みはシステム

1. 次に何をやるかが決まっている
2. 「結果」が想定できる
3. トラブルの箇所がすぐにわかる
4. 「数値」で判断できるから改善、チューニングできる
5. 一定のレベルがあれば誰でも稼働できる
6. 無理なく・無駄なく最高の生産性を発揮できる

やるべきこと1



あなたの「常連客」は
どんな人ですか？
明確に詳しく定義しよう

A large, empty white rectangular box with rounded corners, intended for writing or drawing.

「仕組み」を 設計する



なぜ

設計図？



「設計」とは？

建築物や工業製品などの
システムを具現化するための
必要とする機能の準備。
成果物として設計図や模型など

「次に何をする？」を繰り返し 常連客を生む「ステップ」を構築する

プロセスの一例

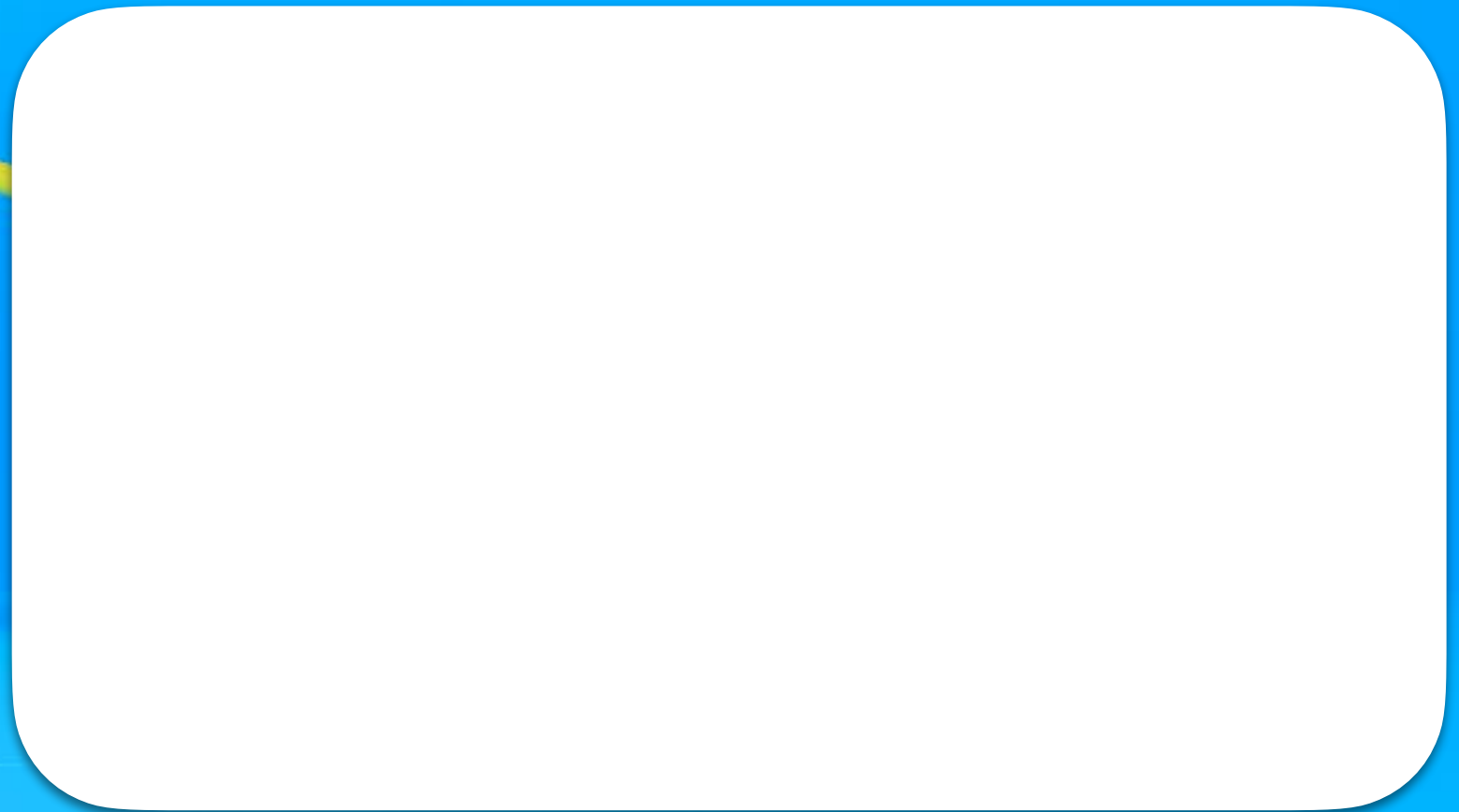


「売る仕組み」の設計

- 1 プロセスを定める
- 2 どんな商品、どんなツールを使い
- 3 どんなメッセージで

やるべきこと2

あなたの「常連客」を
生み出すステップは？





「売る仕組み」の OSを理解する

ダイレクトレスポンス マーケティング



レスポンス広告

直接「行動」の変化



「行動」だから数えられる

「費用対効果」が明確



数えられるから改善できる



だから少ない予算から
マーケティングを
始められる





DRMは

インターネットと相性がいい

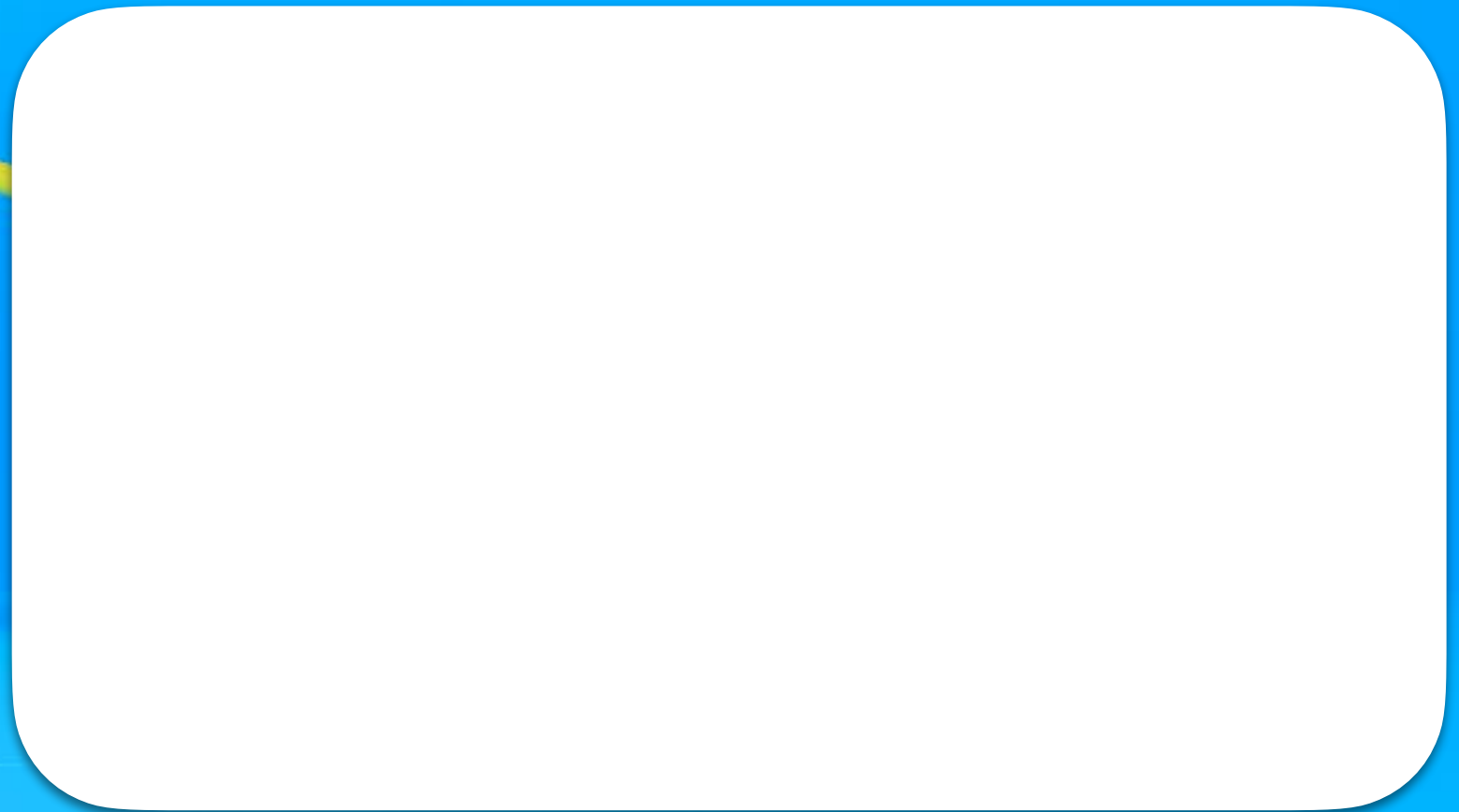
「売る仕組み」の

OS

DRM

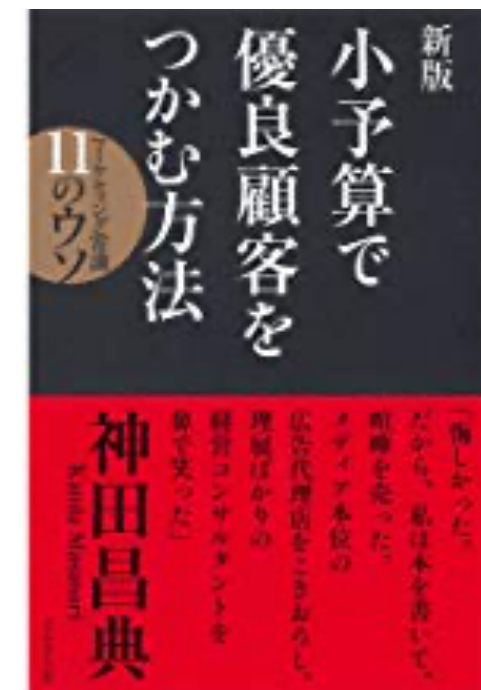
やるべきこと3

ダイレクトレスポンス
マーケティングを
理解する



ダイレクトレスポンス・マーケティングの
エバンジェリスト（伝道師）

神田昌典さん



売る仕組み

3種の神器

リードジェネレーション広告

ニュースレター

セールスレター

広告で集めて手紙で売る

やるべきこと4

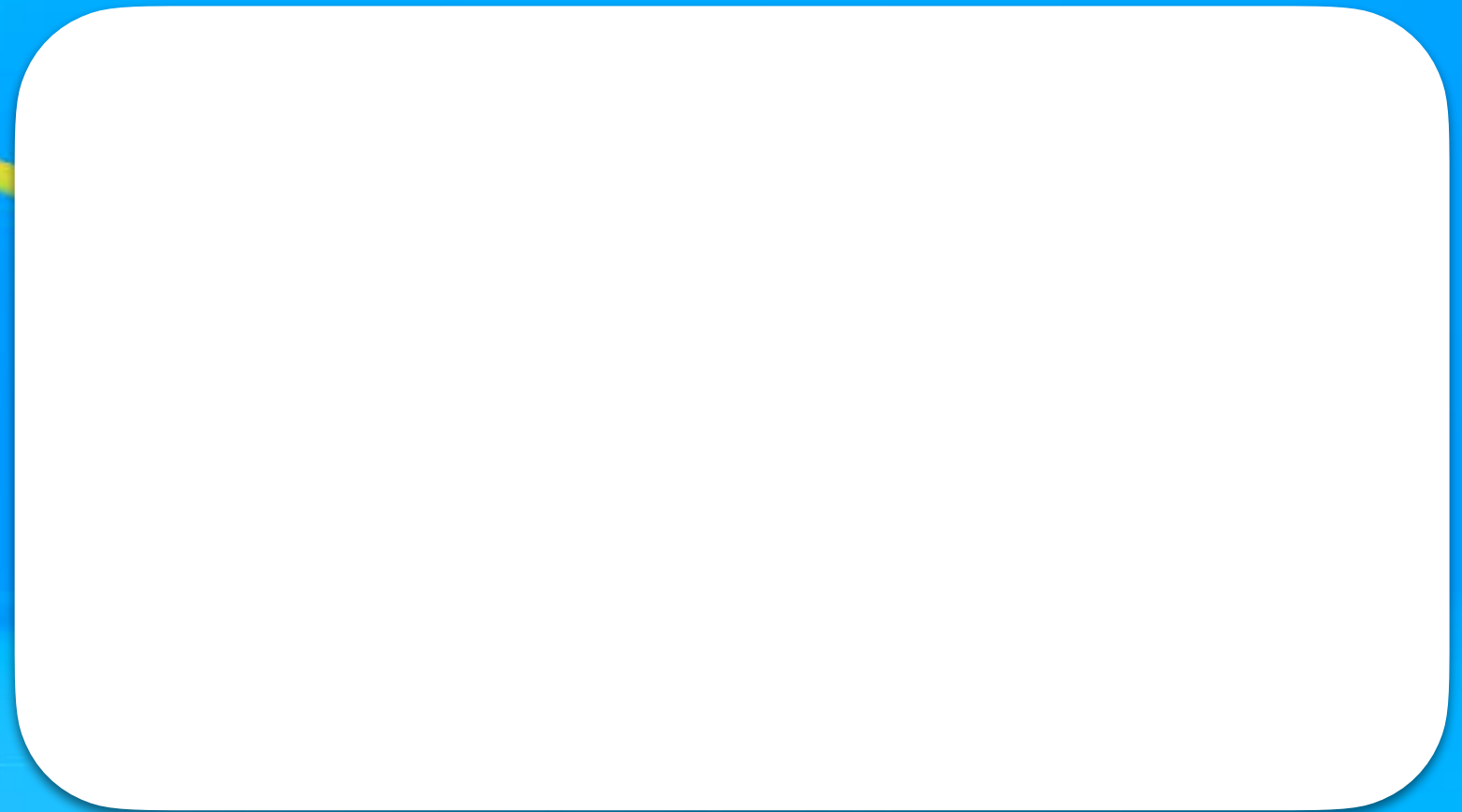


今の段階の考えで結構です。

「出会い」を作るためのツールは？

定期的にコンタクトするためのツールは？

売るためのツールは？



売る仕組み

顧客生涯価値

一人のお客様を獲得したら一定期間（例えば1年間）で平均、どれだけの価値をあなたに与えてくれるのかを測る数値

「仕組み」の強度を示す数字

顧客生涯価値 (LTV)

ざっくりとした算出方法

治療院さんの場合

- 1 1年間の売上合計を算出する
- 2 1年間の客数（カルテ枚数）を算出する
(注意 のべ人数ではない)
- 3 合計売上を客数で割り算する
- 4 1人のお客様を獲得すると
1年間でどれだけの価値が生まれるか判明

顧客生涯価値 (LTV)

他の数値との関連性

見込み客数 $\times$ 成約率 $\times$ 顧客生涯価値

顧客生涯価値 = 単価 $\times$ 利用回数

顧客獲得コスト < 顧客生涯価値

売る仕組み

顧客リスト

見込み客リスト、既存客リスト

- ・ 定義を決めておくこと
 - ・ 整理・分類して常に使える状態にしておく
- 出ないと「手紙で売る」ができない

「顧客リストは未来預金」

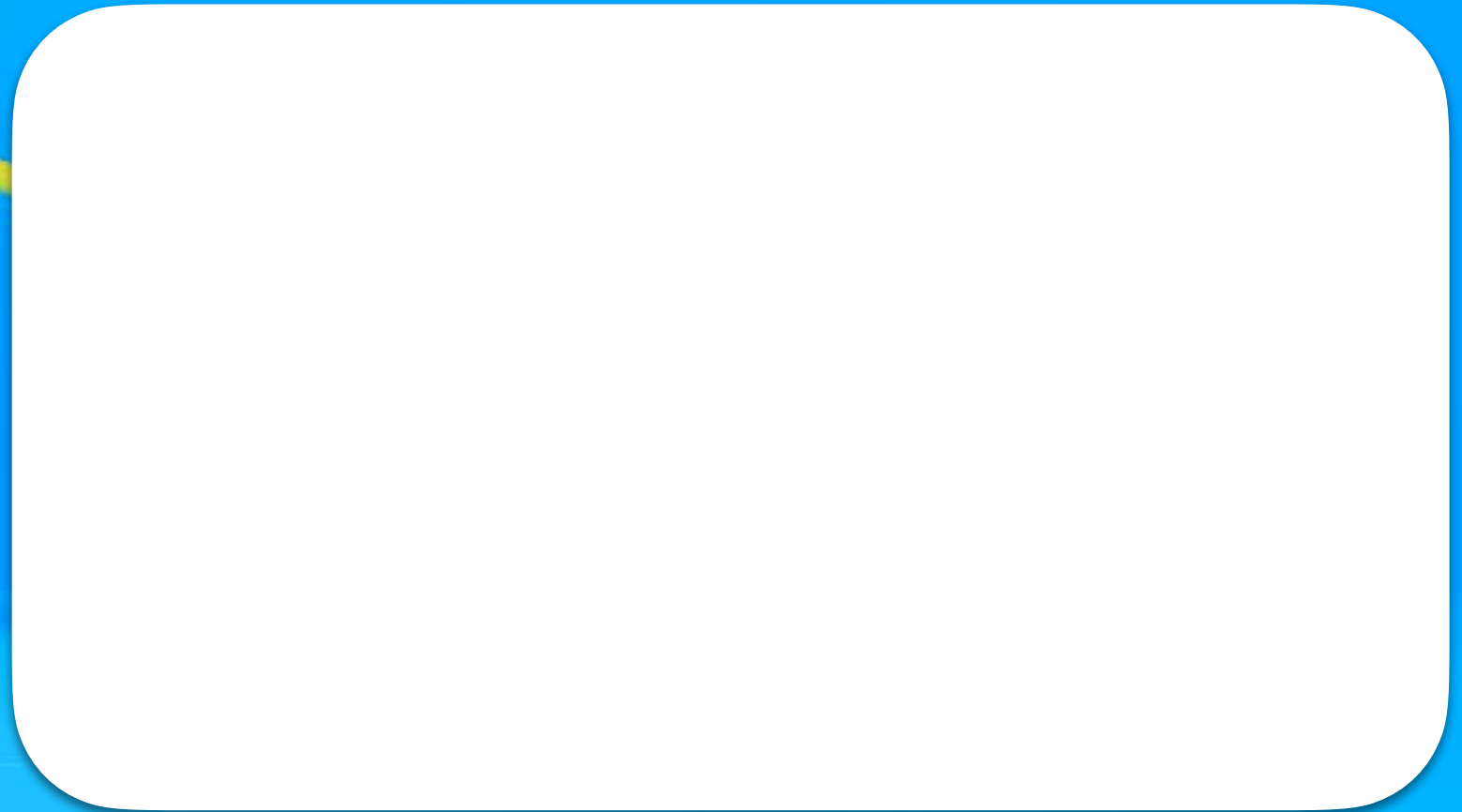


關係性

やるべきこと5



「売る仕組」の強さ
顧客との「関係性」の尺度
「顧客生涯価値」
現在の数字を把握しておこう





さあ、2021年
「売る仕組み」の
「学び」と「実践」の1年に



本気のあなたへ
提案があります



2021年のゴール

売る仕組みの構築を

僕と一緒に進めませんか！

売る仕組み実践会 年間コース



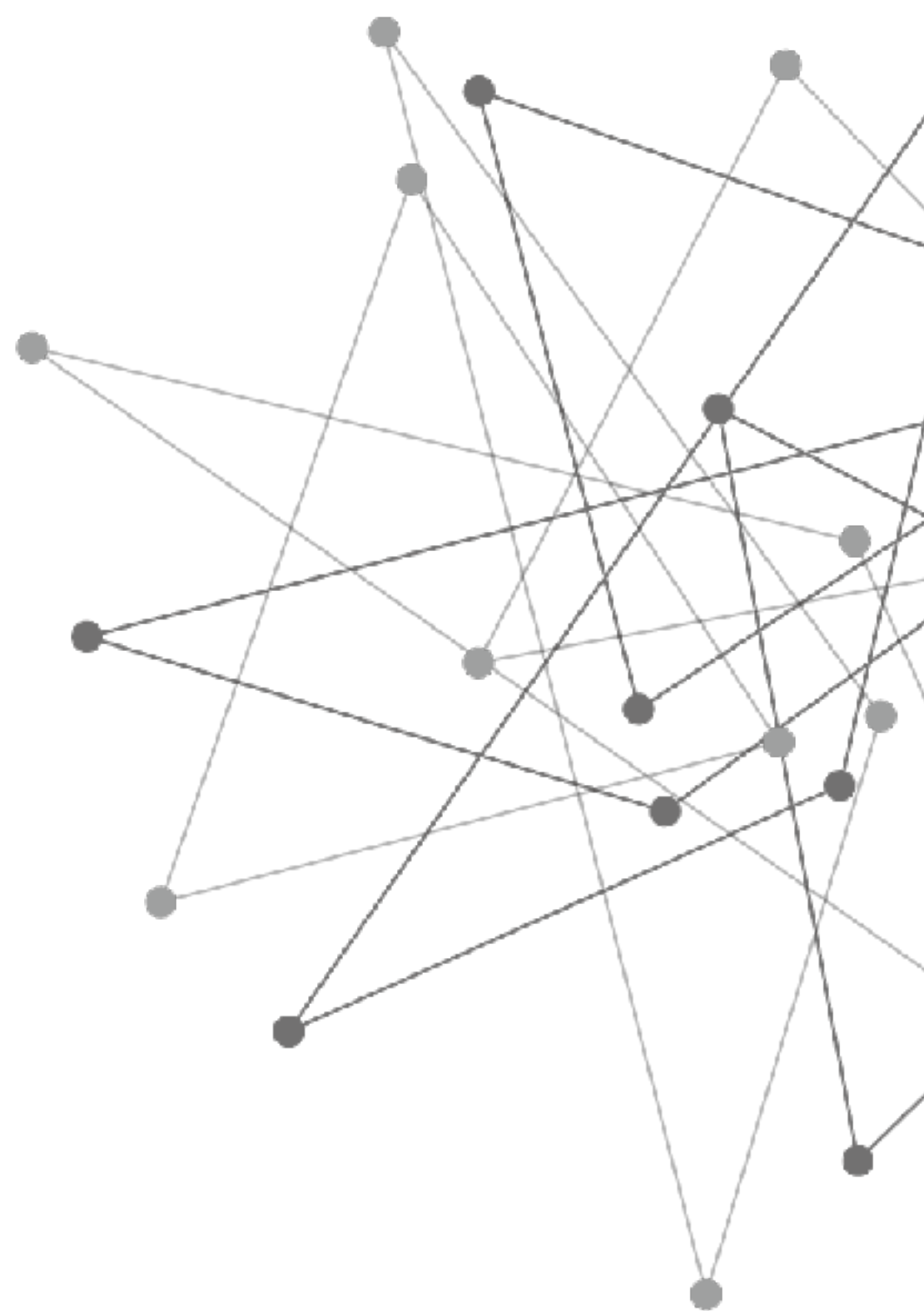
「売る仕組み」を構築する1年間 「学び」と「実践」をパッケージ

知識ゼロからの
売る仕組み構築
プログラム



集客7
プログラム

知識ゼロからの
売る仕組み構築プログラム
パーフェクト版



知識ゼロからの売る仕組み高徳プログラム

- 1年間365日毎日動画セミナーを配信
- 10分~20分ワンテーマ
- ステップ・バイ・ステップ
- 毎回、理解を深めるワークシート
- 何度でも確認できる会員サイト
- ダイレクトレスポンスマーケティング・コピーライティング
- ランディングページ・集客チラシ



小さなビジネスの集客支援メンバーシップ
集客7プログラム



集客7プログラム

- 「小さな投資で大きな成果を」
- 個人事業主・スモールビジネスの「売る仕組み」を目的としたコンサルティングサービス
- 月1回のセッション・メールでの相談は無制限
- もちろん「売る仕組み」だけでなく日常的なマーケティングもサポート
- 月1回メンバー限定シークレット動画セミナーを配信

新春先行募集 特典

HEADLINE100

広告からブログ、メルマガのタイトルまで
「使える」ヘッドライン100パターンをテンプレート化

ヘッドライン
基本テンプレート100



 **BRIDGE**
WORK

Sales Message Samples

セールスメッセージ見本帳

 **BRIDGE**
WORK

売る仕組み実践会 年間コース

新春先行募集

2021年1月10日（日）

<https://campaign2.urusikumi.com/>



さあ、2021年
最高の年にしましょうね！