

「もう何をやったらいいか分からない…」とお嘆きのあなたへ

”あなたのお店の売上を V字回復する置き看板を 無料で手に入れるチャンスです

こんにちは、橋本です。
今回は特別なお知らせです。

※重要※

必ずお読み下さい。

表題の通り、V字回復する置き看板が無料で手に入るチャンスです。
巷にあるように無料とっておいて実は有料ということはありません。
最初から最後まで完全に無料で手に入れることができます。

ただし、申し込み期限がありますので今すぐ読むことをお勧めします。

申し込み期限を過ぎた場合、無料で手に入れることはできなくなりますのでご注意ください。

この手紙では、
V字回復をするために今あなたは何をすべきなのか？
という非常に重要な事が書いてあります。

例によって長文になってしまいましたが、
きっとあなたにとって有意義な内容になると思うので
ぜひ最後まで読んで下さい。

それでは始まり始まり。

繁盛店を構築する順番

物事には順番があります。
掛け算が出来る前には足し算ができないといけない。
漢字を書けるようになる前に、ひらがなを書けないといけない。
ひらがなを書けるまえに、話せないといけない。

すべての物事には順番があります。

お店をV字回復させるのにも順番があります。

例えば、今現在お店が赤字になっていない場合は
まずリピーター作りの施作から入り
客単価アップの施作を整え
そして集客とやっていきます。

なぜなら先に集客をやっても
お客さんがリピートしないお店であれば
せっかく集めたお客さんが一見さんで終わってしまい
非常にもったいないからです。

例えるなら穴の空いたザルで水をすくっているようなもの。
まずは穴を塞ぐ。
その次に客単価をあげる施作をする。

そうすればお客さん一人連れてくるだけで売上が全然違うんですね。

例えば
客単価 1000 円で月 1 回リピートするお店なら
一人のお客さんを獲得したら年間で 12,000 円の売上になりますよね。

しかし客単価 1500 円で月に 1.2 回リピートする仕組みを持っていたら
年間で 21,600 円の売上になります。
(計算式：1500 × 1.2 × 12 ヶ月)

客単価アップとリピートする仕組みを持っているだけで
一人のお客さんから生まれる売上が全然変わってきます。

繁盛店がさらに繁盛する理由

さらにいうと、一人当りのお客さんを獲得するコストを
どれくらいかけていいのか？という事にもつながります。

例えば先ほどの年間 12,000 円の売上の場合なら、
新規顧客一人当たりにかかるコストは数百円程度でしょう。

しかし、年間 21,600 円も売上が見込めるのであれば
倍のコストをかけても十分リターンは得られそうですね。

「多額のコストをかけられる」ということは
それだけ豪華なプレゼントを用意して新規客を獲得することもできるわけです。
すると当然ですが新規客を集めるのは容易になりますし
たくさんのお客さんが集まってきますよね。

そしてさらに繁盛していく。

これが繁盛店がさらに繁盛する理由なんですね。

なので絶対的にリピーター作り、単価アップ作り、
そして最後に集客、という順番でやる必要があるのです。

しかし、「今すぐ売上を上げないと来月は営業できない」といほどの末期症状の場合、そんな悠長なことは言ってられません。

リピートしてくれるのを待っている間に閉店です。

なのでV字回復させるには順番が逆になり、
ともかく集客を先にやる、という事が大切です。

今すぐV字回復させる集客はコレ

ではどんな集客が大事なのか？

集客といってもいろいろありますよね。

- ・食べログ
- ・ぐるなび
- ・ブログ
- ・フェイスブック
- ・ツイッター
- ・チラシ
- ・口コミ
- ・FAXDM
- ・法人営業などなど

「今すぐV字回復」ということは時間がかかることをやっけては効果が出るまえに閉店です。

例えばチラシは作るのに時間がかかり
印刷してポスティングするまでにも時間がかかります。

他にもブログもSEO対策が取れていないと
せっかく記事を書いてもアクセスがありません。
アクセスがなければ当然ですが来店には結びつきません。

では一体、V字回復させるにはどんな集客が一番良いのか？
それは置き看板です。



そうです、いわゆる A 型看板と呼ばれるこういった看板です。
「橋本さん、置き看板なんて意味がないよ」
と思うかもしれません。

確かに私もやってみるまで置き看板を置いても効果はないと思っていたんですね。

しかし騙されたと思って実際にやってみると人がどんどんお店に入っていくのを目の当たりにして、やはり置き看板はやり方によっては物凄い集客ツールになるぞ、というのを実感しました。

ではどれだけ物凄い集客ツールなのかというのを今からご説明します。

置き看板を今すぐ導入すべき4つの理由

理由その1：すぐに効果が現れる。

置き看板の良いところはすぐに効果が現れるところです。
作ったその日に反応がわかります。

DM やチラシは数日かかります。
FAXDM だって当日予約というのは稀です。

置き看板こそが作ったその日に売上が立つのですから
まさに V 字回復したい人にとってはオススメの集客ツールなのです。

理由その2：コストがかからない

A 型看板は 1 万円程度で購入できます。
そして一度購入してしまえば何度でも無料で手直しができます。

例えばチラシの場合、印刷費用が毎回かかります。
折り込み代金も毎回かかります。
5000 部折り込むだけでも 3 万円前後かかります。

しかし置き看板の場合は一度 A 型看板を購入すればずっと無料で
広告を打つことができるのです。

理由その3：費用対効果が高い

一度集客できる置き看板を作ってしまうとあとは毎日集客してくれます。それにかかるコストは1万円程度。

もし毎日客単価1000円のお客さんを捕まえてくれたら月間で3万円、1年間で36万円の売上アップですよ。

それがわずか1万円しかコストがかからないのです。費用対効果は実に36倍！

この数字をチラシやDMで出そうとなるとなかなか難しいです。

理由その4：すべての通行人にアプローチできる

あなたのお店の前には1日何人のお客さんが通過しますか？1時間に10人程度であれば営業時間内に100人前後の人があなたのお店の前を通過していると思います。

月間で3000人です。

月間数百人～数千人の人たちに無料でアプローチできるのが置き看板なのです。

月間数百人～数千人の人たちに無料でアプローチできるなんて他の広告ではあり得ないことですよ？

以上4つの理由と導入コストを考えてもやらない手はないですし、やらない経営者は売上に興味がない経営者だと思います。

ただし、ここで一つの問題が生じます。

集客する置き看板の作り方

です。

確かに置き看板はV字回復させるのに最も適したツールです。しかし、肝心の作り方がわからなければ集客もクソもないわけです。

では一体どうすれば集客できる置き看板を作ることができるのか？

これは自分でこうかな、ああかなと考えるよりも答えを知っている人に聞くことが一番近道です。

例えば電球が切れた時にゼロから自作する人はいないですよ。電気屋さんでもコンビニでも買って来た方が早いですよ。

それと同じで、自分で頑張ってゼロから作るのではなく

すでに完成したものを手にいれた方がはるかに早く効率的です。

しかし、ここでまた問題が生じます。

すでに完成したものを手にいれるにはコストがかかります。
電球を買うには数百円がかかります。

同じように集客する置き看板の作り方を知るのも、
やはり同じようにコストがかかります。

例えば私と保阪さんがタッグを組んで NOC というコンサルをしています
参加費用が 348,000 円かかります。(2015 年 11 月現在)

参加者は約 1 ヶ月ほどで参加費を回収できる仕組みの構築に成功しています。

しかし、V 字回復を狙う人にとってはとても出せる金額ではないと思います。

そして僕は悩みました…。

「結局、お金がある人でないと繁盛店を作ることはできないのか？」と。

今苦しんでいる人を救ってこそそのコンサル

だと僕は思っています。
しかし、コンサル業務はボランティアではありません。
ビジネスです。

しっかりと利益を出さなければ僕たちが倒れてしまい、
サービスを提供できなくなってしまいます。

そこで、売上が低迷して V 字回復を望む人でも
僕たちのコンサルに参加できるようにならないだろうか、と悩み抜きました。

そして一つの結論が出たのです。

まず、あなたが先に儲けてください

「正しいビジネスのやり方」というのがあります。
それは出た利益を投資に回すのです。

「投資」と聞くと不動産や株といったものを想像する人もいますが、
知識も投資です。

チラシの作り方、POP の作り方、メニューブックの作り方、戦略の立て方などを知ればどんどん
売上を拡大していくことが可能になっていきます。

そしてまた「お互いに win-win になる関係」こそが正しいビジネスだと思っています。

そこで今回、特別に置き看板に関する集客を僕と保阪さんとで無料でコンサルを行うサービスを開始することにしました。

ただし厳しい参加条件があります

僕たちはボランティアでコンサルをするわけではありません。
必ず対価を頂かなくては僕たちがタダ働きで終わってしまいます。
それではビジネスとして成り立たず、このサービスを続けることができません。

なので僕たちがあなたのお店の集客を手伝います。
具体的には集客できる置き看板の作り方を教え、添削をして完成させていきます。

そして、そこから売上が出たらその分を NOC の参加費に当てることが条件です。

■ NOC（繁盛店 NEXT オーナーズ・クラブ）の詳細はこちら

<http://iscit2011.org/noclp>

NOC の参加費は 348,000 円ですが、24 回分割なら月々 14,500 円です。
つまり 1 ヶ月で 3 万円の売上を上げることができれば
NOC の参加費を支払うことができるわけです。

これを約束できる人のみ募集を受け付けします。

なので

「自分さえ儲かればいい」という人は申し込まないでください。

そして NOC に参加すれば

集客だけでなく 客単価アップ&リピーター増加も

約束されます。

つまり、今回の無料サービスに申し込めば
V 字回復だけでなく繁盛店への道筋まで確定されるのです。

これだけの大盤振る舞いをするのは、
僕たちがあなたのお店を V 字回復させる自信があるかバカかのどちらかです。

だって下手をすればタダ働きになる可能性が非常に高いわけですから…。

あなたが支払う金額は完全に 0 円

僕たちの集客コンサルを受けて、
増えた売上から NOC の代金を支払っていただければ良いのですから完全に 0 円です。

今たとえ経営に苦しんでいたとしても無料で参加して売上が上がってから
代金を支払えばいいのですからあなたのリスクも完全にゼロです。

ただし、ここまでやると申し込みが殺到すると思いますし
そんなに多くの人の面倒を見ることはできません。
なので

募集人数は 3 名まで

とさせていただきます。
申込期限は 11 月 14 日時 23:59 分までです。

先着順ではないのでご安心ください。

今回の募集はとても大事な募集になります。
それはあなたにとってもそうですし、僕たちにとってもそうですし、
そしてまたさらに言うと未来にとっても大事な募集になります。

「未来にとっても大事な募集ってどういうことですか？」

もしこの企画が成功すればその次の募集もできるようになります。
つまり、参加費ゼロ円で V 字回復から繁盛店の構築まで可能になるわけです。

そうしたらどれだけ多くの店舗経営者を救えると思いますか？

僕と保阪さんは何としてもこのサービスを成功させたいと思っています。
そのためには僕たちだけが頑張っても成功はありません。

しっかりと行動をしてくれるクライアントさんでなければいけません。

もしクライアントが行動しなかったら僕たちはこのサービスを今回で
終わらせることになるでしょう。

なので参加する人は自分のためだけでなく、
今回の参加が未来の V 字回復を願う人達のためにもなっているということを決して忘れずに参加してください。

それでは参加方法をお伝えします。

ステップ 1 :

このフォームに登録をお願いします。

【URL】 <https://1lejud.com/stepmail/kd.php?no=UtEvlRnMaq>
(リンクをクリックできない場合は上記 URL をコピーして検索してください)

ステップ 2 :

11 月 16 日に合格者にはメールでご連絡します。

ステップ 3 :

合格した暁には晴れて僕と保阪さんとの置き看板集客のコンサル開始です！

それではあなたからのご参加をお待ちしています！

2015年11月吉日
橋本 武賢