

様  
ネット集客圧倒プロジェクト

2005年7月18日

税理士 山本憲明

# 全体像

- メルマガだけではなく、ネット全体を使って幅広く集客をするプロジェクト
- 大まかな内容は下記の通り
  - (1) ホームページのアクセスアップによる来店確率のアップと遠隔地への物販
  - (2) メールマガジン(自社スタンド)の配信による客単価と購入頻度のアップ
  - (3) ブログでの親近感の醸成による来店確率と来店頻度のアップ

# (1) ホームページ

目的: ホームページのアクセスアップによる、見込み客の獲得と来店確率のアップ

例えば「**脱毛**」などのキーワードで上位に来るようSEOをかけ、興味ある人のアクセスを増やす。

そこで直接の問い合わせや無料体験の申し込みをたくさん受ける

ホームページに来た遠隔地の方への物販を行う。  
例えば、脱毛に関するグッズや情報商材・小冊子など。

## (2) メールマガジン

目的: 接触頻度の増大による来店確率と来店頻度、購入単価のアップ

まぐまぐ(メールマガジン配信会社)から、美容などに関するメールマガジンを配信

上記 やHP(アドレスを収集する機能をつける)、問い合わせ、リアル店舗などからメールアドレスを集め、そこに「お客様のためのとっておきの情報」を定期的に流していく。

もちろん来店や物販を促すような仕掛けも入れていく。

オートステップメールも検討(例えば、無料体験に来た方を高確率で有料に誘導するような流れを作る)

## (3) ブログ

目的：親近感の醸成による来店確率と来店頻度のアップ及び、スタッフのモチベーションアップ

スタッフがブログを書くことにより親近感をかもし出し、来店につなげる

スタッフ自らが記事を書き、それに対するコメントをもらったり、社内での話題になるなど、モチベーションアップやスタッフ同士の関係の円滑化にもつながる。

# まとめ

- (1) ネットを使って広く集客を行い、見込み客の裾野を広げる。
- (2) 見込み客を育てて、質のよいお客様を増やす。
- (3) 来店だけではなく、全国への物販にもつなげる

# 山本憲明の出来ること

## (1) HPのSEO(アクセスアップ)

「税理士事務所」で全国21位(551000サイト中。MSNでは全国2位)1日約1,000アクセス。

## (2)メルマガ

「まぐまぐ」で合計10,000人以上の読者あり。また、自社配信メルマガの読者(メールアドレス所持)は1,500人程度

## (3) ブログ

2004年6月よりブログを書き続けている。また、今年7月10日には「第3回小さな会社のブログ活用セミナー」(参加者25名程度)でゲスト講師を務めた。