



集客を制するものは
運営を制する

—29日目—



講座も残り2回となりましたが、
タイトル通り「集客」についてになります。

逆を言ってしまうえば、集客ができなければ運営も上手くいかない。

そんなお話です。

私の過去の盛大な失敗談とともに、今日はお伝えしていきますね。

まず、絶対に失敗するテンプレートを
いくつかご紹介したいと思います。

陥りがちな代表格として….

楽しい！強くなる！

誰でも！みんなで！

このワードは集客においては禁止用語です。

これらの言葉は誰にも刺さらず、既視感バリバリでスルーされてしまう
からです。

そして誰の悩みも解決できない、典型的な例として挙げておきますね。

私をはじめた頃の頃は、このワードを使っていたので非常に成約率が
悪かったのを覚えています。

そして次に、失敗するテンプレートとして

低価格戦略です。

オンラインで商品を販売するときに、特に最近では流行の…

コミュニティ

オンラインサロン

この辺が当てはまります。

低価格でこれをやった時に何が起こるのか？

まず、運営が疲弊していきます。

低価格で成功するパターンは、最初から数百人規模の会員さんを集められること。そして、運営側のリソースが十分なことが挙げられます。

この2つが揃わないうちに低価格戦略に走ってしまうと
労力の割には利益が出ない。

むしろマイナスに陥ることが容易に予測できます。
よってこれは初心者には100%おすすめできません。

実は、、、

私はこれで一度失敗しています。

2,980円の月額制コミュニティを始めたのですが、これを始めた途端に
何が起こったのか。

会員さんの質が急激に悪くなったのです。

そこに至るまでは59,800円の講座を販売していたのですが、

何を血迷ったのかサブスク型もやってみよう！

そんなことを深く考えずにスタートしました。

結果、安いから入会する会員さんが増え、クレームまではいかないもの
のネガティブな案件が非常に増えました。

内容としては、指導者に対する文句のはけ口になったり、お子さんの
トラブル相談だったり。

そんなことに対応する時間が増え1人で運営していた私にとっては
まあまあな労力だったんですね。

こちらのコミュニティに関しては、数ヶ月ですぐに終了しました。
これが過去最も失敗したビジネスだったと思いますね。

そして最後に、、、

集客コストをケチること。

有料集客って難しそう。

失敗したら赤字になりそう。

もちろん気持ちは理解できます。

両方取り組んだことがある人にはわかるとは思いますが、お金と時間。
どちらを優先するか？以外の何でもありません。

知名度もなくメディアにも露出していない人が、ほとんどだと思います。

というかほぼ全員ですね。

よって集客力を身につけないといけないわけです。

ただ、正直言ってしまうえば集客力さえ身につければ、怖いものはありません。

なぜならいつでも自分の力で、見込み客を集めることができるようになるから。

知名度もメディアの露出も、はたまた実績も資格も不要です。

有料集客ができるようになることが、いかに売上を早く上げられるかに繋がるわけですね。

私は最初から広告を使った集客しかしていませんでした。

月に30万円の広告費用をかけたことも、珍しくはありません。

なので、集客スピードはかなり早く、売上が上がるまでに時間もかかりませんでした。

なぜ凡人が最初からこれができたのか？

それは「広告」について学んだからです。

どこの数値を基準として改善すべきか？

この数値であれば広告費を2倍にしても、しっかり売上が上がるのが予測できる。

この段階で切り替えないといけない。

この判断が自分でできるようになったからこそ、広告費をケチることはしませんでした。

30万円の広告費用を使って、150万円の売上を作る。

そんなイメージですね。

ただ、無闇矢鱈に広告費用をかけていたら、今頃はこうしてメールを書いてないと思います。

私はこの広告集客に関しては、3年以上蓄積したデータがあるので、今ではかなりの自信をもって生徒さんたちにもシェアをしています。

なぜ二田はここまで広告集客を推してくるのか？

理由はたった一つです。

無料集客よりも、100倍スピードが速いから

要するに、楽に早くたくさんの人を集めるために、集客を学ぶことを疎かにしなかつただけです。

見込み客を500人集めるのに、広告費をケチって2年かかった人がいます。これって実は、広告集客を使えば1ヶ月以内に達成できるんです。2年と言う年月は、余程の継続力と忍耐がない限りかなり厳しいんですよ。

2年間...

毎日SNSを更新できますか？

毎日インスタライブできますか？

毎日メルマガを書き続けられますか？

99%の人が挫折します。

私の周りには継続できる1%の人が数人いますが、継続力がバケモノレベルです。想像を遥かに超える努力家です。

もちろん年商も数千万円レベルの。

そのくらいの継続力とパワーが必要です。

1%の継続力バケモノになるより、ぜひ広告集客をしっかり学んで見込み客をスピード感もって集められる、そんな力を身につけましょう。

最後に1つ。

月に30万円の広告費。どこから出てくるの？って思いますよね。

広告費30万円を使っても、カードの支払いは翌月です。

よって売上が先に入金されて、それからカードの支払い日がやってきます。そんなサイクルでずっと続けています。広告の知識さえあれば広告費を使うことは何も怖くありませんので。

あなたも真剣に学んでみませんか？