

フリーダムマーケティング 入門講座

内容

- フリーダムマーケティングとは？
- フリーダムマーケティング＝欲しい分だけ集客
- フリーダムマーケティングの仕組み
- DMチラシについて
- ホームページについて
- 商品・サービスについて
- まとめ

フリーダムマーケティングとは？

フリーダムマーケティングとは一度仕組みを知ってしまえば、**人に頼らずに、自分の力で欲しい分だけ自由に集客できる**僕が勝手に名付けたマーケティング手法です。

ぼくが行なうビジネス、空室清掃集客で実践する、**人に会わずに見込み客だけを集客したいときだけ大量アプローチし、返信という行動をとってもらう**ダイレクトレスポンスマーケティングを応用した集客の方法です。

例えば、ぼくはこの手法を使い、空室清掃だけで約1億円以上を売り上げることができています。

直近4年の売上実績

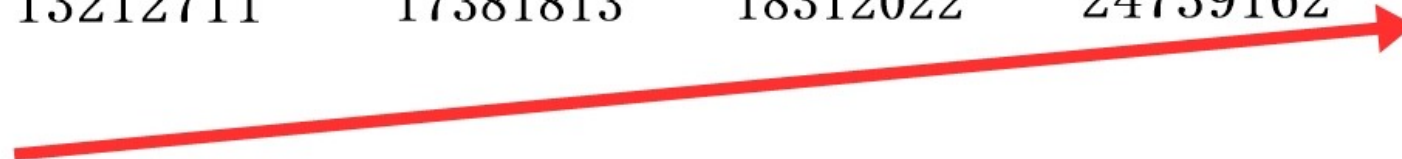
平成	26	27	28	29
1	681,500	739,260	855,162	1,307,424
2	615,850	1,496,340	1,459,428	1,860,392
3	1,145,245	1,845,900	1,629,008	3,119,414
4	1,487,622	1,193,184	1,614,484	3,503,304
5	1,210,680	1,480,248	1,021,032	1,820,426
6	1,086,048	1,419,716	1,423,308	1,855,440
7	1,065,096	1,504,432	1,447,828	1,233,836
8	1,009,692	1,772,280	1,043,040	1,673,012
9	1,237,588	1,795,284	1,440,280	2,215,206
10	1,680,552	1,210,518	1,673,504	1,416,420
11	1,162,708	1,192,865	1,485,864	1,475,684
12	830,130	1,731,786	1,209,084	3,258,604
計	13212711	17381813	18312022	24739162

13212711

17381813

18312022

24739162



もちろんおそうじビジネスで開業し10年以上が経っていますので、累計の売上げでは1億以上を売り上げることができています。

これだけの売上を上げるためにやってきた、顧客を探す為の行動に費やす時間というのは、おそらく月に1時間ほどです。（毎日じゃなく月に1時間だけです）

自宅にいながら、現場で空室清掃の作業を行いながらでも、**営業の時間を掛けずに集客することが可能です。**

たまにサービスの文面を修正したり、ブログの記事を更新したりはしますが、お客様に説明することが面倒なことなどを解説するといった目的です。なので、特にブログ（ホームページ）の更新をサボったところで大きな影響はありません。（SEO対策をする必要は無い）

ぼくがお客様に会ったり、直接話したりしなくても集客の導線を確認しているのも、**新しいお客さんを探すために悩まずに済むので、かなりのストレスを軽減することが出来る**ようになりました。

もちろん、こうしたぼくが実践する集客の導線は、正しい方法を実践することであなたにも再現することが可能です。

職種ジャンルなどは、サービスを法人や施設に売り込みたい人なら特に制限などはなく、幅広い職種の人が入り込める集客手法だと思います。

ぼくが行なうおそうじビジネス以外にも以下のような職種の人たちで実績が出ています。

リペア屋さん・士業・ビルメン・内装、クロス・設備屋さん・リフォーム屋さん・フランチャイズ加盟店

ぼくはこのフリーダムマーケティングを、サービスを販売する、特にBtoB（企業対企業）のあらゆるビジネスに応用が可能なDMを使った集客方法の一つの完成形だと思っています。

すでにあなたが魅力的なサービスを販売しているのであれば、**この仕組みを知り、再現するだけで面白いように集客でき、サービスが売れるようになるでしょう。**

たとえ、まだ売るサービスを持っていないとしても、このフリーダムマーケティングを実践することで、他人のサービスを販売し、紹介料をもらうといったビジネスモデルも構築することが可能となります。

もちろんな時間と掛けた、どんどん早く顧客を増やしていきたくない場合や、より
多く稼ぎたい人を動かすことで、売上はどんどん上がります。

収入を上げることに先や、ビジネスを拡大するところには興味がなく、ただ安定的
に作業を減らすと、引取り、確保したい趣味など、時間を使うといいでしょう。2ヶ
月少すといっただけ、集客のたぬ作業をほんそれらも完全に個人の自由です。

フリーダムマーケティングの構築を完成させるまでにはそれなりに努力も
必要ですが、一度完成してしまえば本当に自由に集客できるようになります。
すし、稼ぎたい金額という目標も達成することは可能となります。

ぜひビジネスを楽しめるようになっていただければと思います。

フリーダムマーケティング＝欲しい分だけ集客

では具体的にどんなことをすれば欲しい分だけの集客というものを実現できるのか？

一言で言えばDMを使ったDRM(ダイレクトレスポンスマーケティング)です。

初めて聞くかもしれませんね？

DRMとは、お客さんへの商品の直接販売・直接成約（ダイレクトにお客さんの反応を取る）を目的としたマーケティングのこと。

例えば販促チラシ、テレビショッピング、DMなどのマーケティングがこれに当たります。

フリーダムマーケティングは主にDMチラシを使ってサービスを売り込んでいくわけですが、これもDRMの一種です。

DRMとは次のステップを踏みます。

- 1, 見込み客を集める
- 2, 見込み客を教育（前提知識・価値観の共有）
- 3, オファーする（サービスを売る）

集客し、教育し、売るというのがDRMの原則です。

どれか一つでも欠かしてはいけません。

フリーダムマーケティングではこれらの構築を目指します。

つまり、お客さんを見つけ、こちらからアプローチし、自動でお客さんを教育し、自動でサービスの依頼が来る為の3つの仕組みを構築することです。

（教育という部分に違和感があると思いますが、後ほど解説します）

あなたがやることは簡単に言えば以下の通りです。

魅力的なサービスを構築

```
graph TD; A[魅力的なサービスを構築] --> B[見込み客となりうる会社・施設などの選定・アプローチ]; B --> C[反応した見込み客の教育]; C --> D[お客様の悩みを解決するサービスを売る]; D --> E[リピートのためのクロージング]
```

見込み客となりうる会社・施設などの
選定・アプローチ

反応した見込み客の教育

お客様の悩みを解決するサービスを売る

リピートのためのクロージング

フリーダムマーケティングの仕組み

それではいよいよ集客するための仕組みづくりに取り掛かりましょう。

このレポートで解説している仕組みを再現できれば、最終的にはぼくが一度の集客で

最高800万円売り上げた金額を余裕で超すといった人もサービスの内容では十分可能となってきます。

ただ、それだけの金額を狙うのは当然ながら楽なことではありません。

いきなり高いサービスを狙ってもすぐに挫折してしまったり、なかなか実践に踏み出せなかったり、成果が出るまで時間がかかりすぎてしまったりする恐れがあるので、**集客用のサービスというものをぜひ用意してみてください。**

一回1万円ほどのサービスであれば、それほどハードルも高くなく、実際に月30万円ほど売り上げる
ことができれば、モチベーションも上がり、一度30万円分の集客を体験することができれば、その収
入を再投資することで、売上金額もより上げることもできますし、より早めることも可能となります。

もちろん、シンプルな仕組み、低価格な集客用のサービスだからといって手を抜いたり、作業の省略をしていいわけではありません。

これから作る仕組みは、全体の構造の基礎となる重要な部分です。

この部分なくしてフリーダムマーケティングは成立しません。

ぜひ集中して読み進めてみて下さい。

これから作る仕組みの概要を図で示すと、以下のようなものになります。

1, DMチラシ

2, ホームページ

3, サービスの依頼

DMチラシについて

DMの内容に正解という文面はありませんが、ぼくが実際に実践し反響があったチラシのサンプルというものをこのレポートとは別で用意しています。

DMで見込み客に初めの行動をしてもらうための内容をDMには記載していきます。

フリーダムマーケティングでは、DMを使ってまずビジネスマンとしての挨拶をします。

見込み客にあなたのサービスと存在を知ってもらい、興味がある企業にまずは行動してもらうキッカケを作ります。

そして、あなたのサービス内容をもう少し知りたいと自発的に行動してもらうことが狙いです。

ぼくの場合、最終的にはおそうじ全般からリフォーム全般の依頼を取っていきたいのですが、まずはそのような仕事を扱っているであろう会社などにアプローチを掛けぼくの会社のホームページに誘導しています。

ここからぼくのホームページを見てもらい、ホームページの中でセールストークをすることで、ぼくは人と話すことなく、依頼の問い合わせまで持っていくことができるというわけです。

ただ、ぼくの場合はおそうじビジネスということであって、ほとんどのサービスを売りたい人にぼくがする仕組みは応用が可能ということです。

ホームページに記載する内容

DMで興味を持った人がホームページを訪れます。

そこでホームページに最低限必要な内容を記載しておきます。

- ・ サービスの具体的な内容
- ・ サービス料金
- ・ 活動範囲
- ・ 会社概要
- ・ お問い合わせ方法

これらのDMチラシ、ホームページがこれからあなたが作るフリーダムマーケティングの入り口となり、あなたの代わりにセールストークを行ってくれる優秀な営業マンとなっていくしますので、あなたの思い通りに喋ってくれる営業マンをぜひ作って下さい。

ただ、ホームページにだけ力を注いでも、お客さんがあなたのホームページを見つけ入場してくれない限り、あなたのサービスは1円も売れません。

できるだけDMチラシを反響率の高いものに作るように努力しましょう。

商品・サービスについて

ここまであなたのサービスを売るための導線づくりに対する概要について解説してきました。

この導線にお客さんを誘導し、あとはあなたのサービスを提供するだけです。

きちんと計算された集客導線なら、**あなたの会社に対してやサービスに対して信用もされていますし、あなたに依頼するということに、ためらうことは無くなっていることでしょう。**

ここでお客さんのニーズに合ったサービスを作ることによって晴れて依頼をいただき収益が発生します。

挨拶からセールスまでは自動で行われているので、あなたはサービスの提供だけに集中する事ができます。

たとえぼくのように営業トークができなかったとしてもサービスの質さえ良ければ、1度あなたのサービスを体験し良いものなら、晴れてリピート客となり、たとえば集客活動をやめたとしても、毎月安定的に仕事を依頼してくれるようになります。

たとえ、集客導線をうまく作れたとしても、サービスがずさんなものなら、リピート客とはならず、永遠と集客活動をしていかなければなりません。

そうなるのは、安定とは言えないので、サービスもしっかりとしたものを提供できるように心がけて下さい。

集客用のサービスが低単価なものであったとしても、この集客がキッカケであなたに低単価なサービスを依頼し、信用を獲得することができれば、長い目で見れば、1回の集客だけで、今後数百万、数千万円と行った売上をトータルで稼ぐことも可能です。

いかに一人ひとりのお客から大きなお金をいただけるようにするか？

これを考えることも売上を継続してあげていくことには重要なことです。

あなたにあったサービスとお客さんのニーズがマッチすれば集客というものは、もし営業が初心者でもあっても可能になるということなのです。

お客が喜んでお金を払ってくれるサービスを用意しましょう。

まとめ

まとめると、あなたが本講座で得られる知識は以下の通りです。

DMチラシで見込み客に存在を知らせ、興味を持ってもらう。

ホームページを作って信用を得て、セールストークを行い行動してもらう。

ホームページで依頼を獲得し収益を発生させる。（SEO対策無しで可能なので低資金でも始めることができる）

これであとは見込み客の選別、サービスの用意をすることができれば理想的なビジネスの構築が可能となります。

集客に関しても、サービス（おそうじ）に関しても本講座で習得可能ですので、今のあなたの今置かれている状況を考えた上で自分に実現可能なのかを見極めてみてもらえれば嬉しいです。

メルマガに登録してプレゼントを受け取る ↓こちらから↓

<https://tcs-bisho.biz/p/r/OWsKJ4cg>

※プレゼントを受け取る普段お使いのメールアドレスを登録して下さい。
携帯メールやicloudなどには届きません。GmailもしくはYahooメールが比較的届きやすくなっています。

10分以内に受信しない場合は、
迷惑フォルダに振り分けられていないか確認して下さい。
それでも届かない場合は、
アドレス記入間違いの可能性もありますので
もう一度登録お願いします。

約1ヶ月程度メルマガが届きますが必要がなければ配信解除を2クリックで可能です。