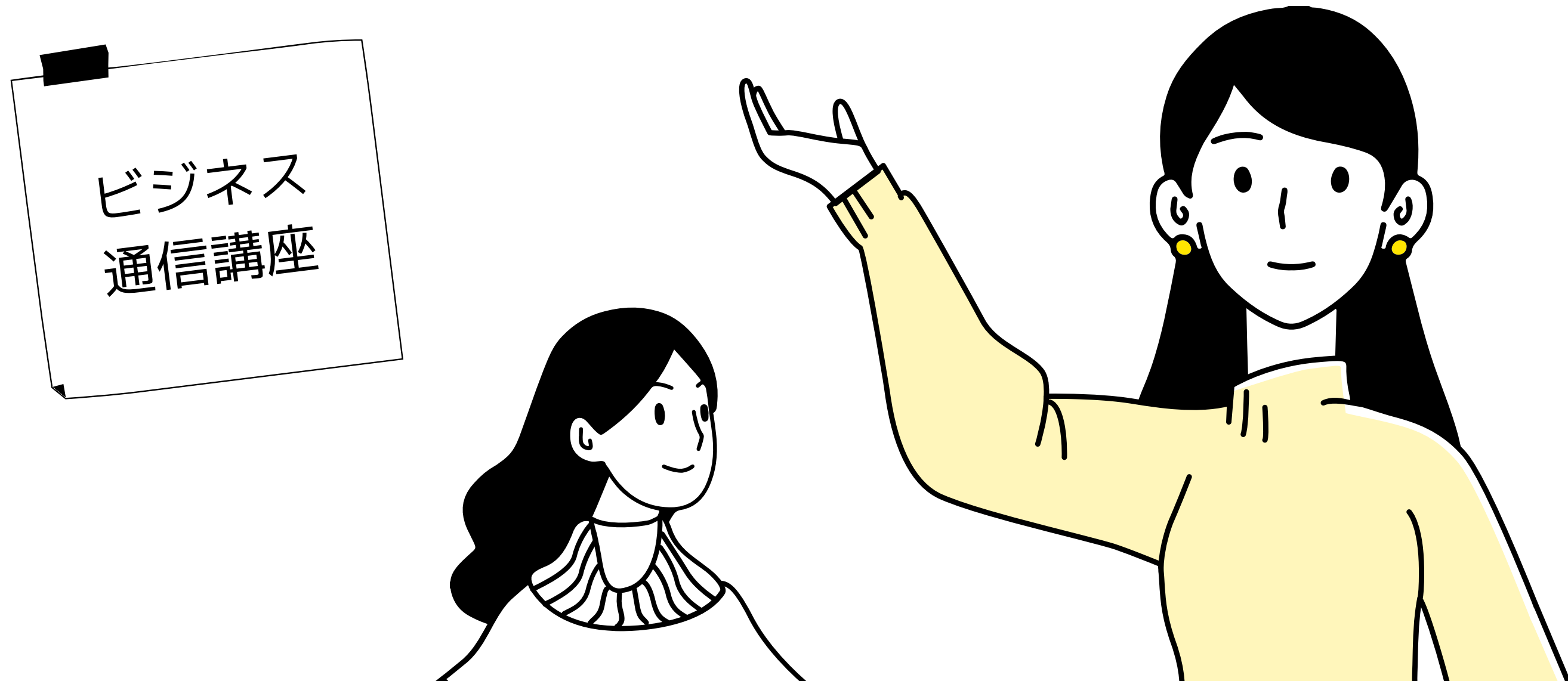
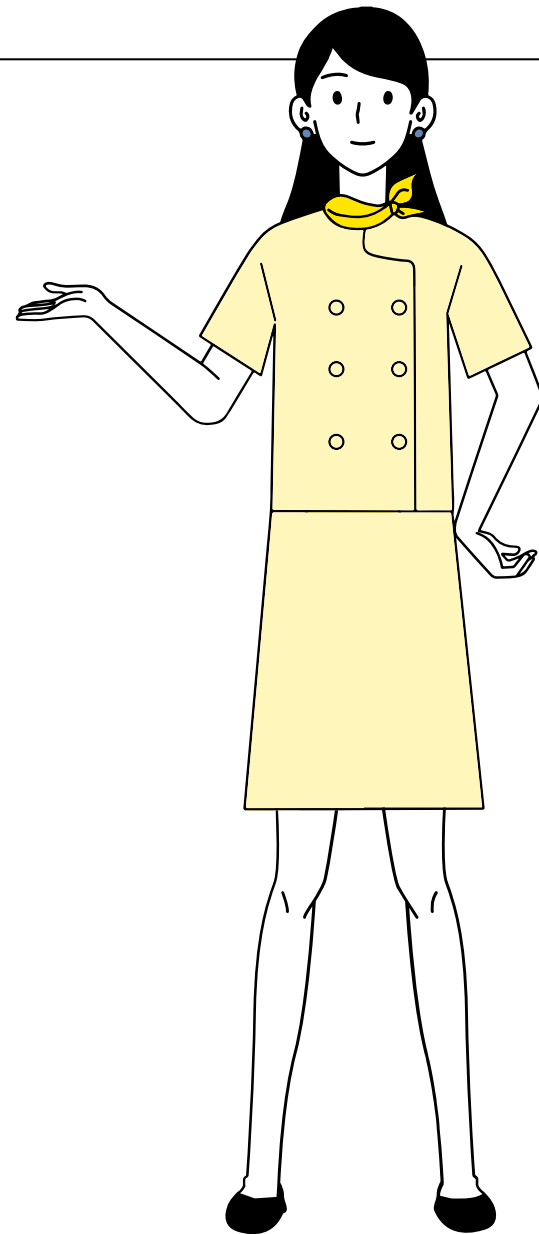


PINTO前川律子さん

訪問サービス 集客・セールス



訪問サービスのご案内



- 1 前川さんのペルソナ
- 2 集客・セールス
- 3 事前連絡・ヒアリング
- 4 訪問当日の流れ（持ち物・時間配分・配慮etc…）

2

-1 発信・集客



- ストーリーズでのBEFORE AFTER
- 投稿<ストーリーズ
- HOW TOより前川さんらしさ
- 資料はデータ化してお渡し
= 現場に残してくるのは名刺だけ
- スタンドエフエムは10分目安
= ながら聞きで、前川さんに触れてもらうため
- 興味のある分野の専門家インスタライブ
= Instagramからファンになってもらう目的
- 不用品買い取り業者との提携
= 即現金化・売る手間と時間の削減・不用品を居座らせない

2

-2 地域密着で働くなら

濃い県民フォロワー > フォロワー数



- 大前提にフォロワー数に一喜一憂しなくてOK!
 - 2021年10月 「育休専門」
 - 2022年 3月 「石川 訪問のみ」
 - 対象となるお客様は減るはずなのに、訪問件数は安定
 - フォロワー数1000人未満でも集客は可能
- ※PINTOの場合フォロワー1000人到達は 2021.12
- 認知を広めるにはリールも有効
 - お客様からのメンションは最大効力!
 - 前川さんは、あかねさんに見つけてもらって現場に行くためにInstagramを使っているとのこと (大喜利もするけど)
 - 勇気をもって助けたいお客様を絞る

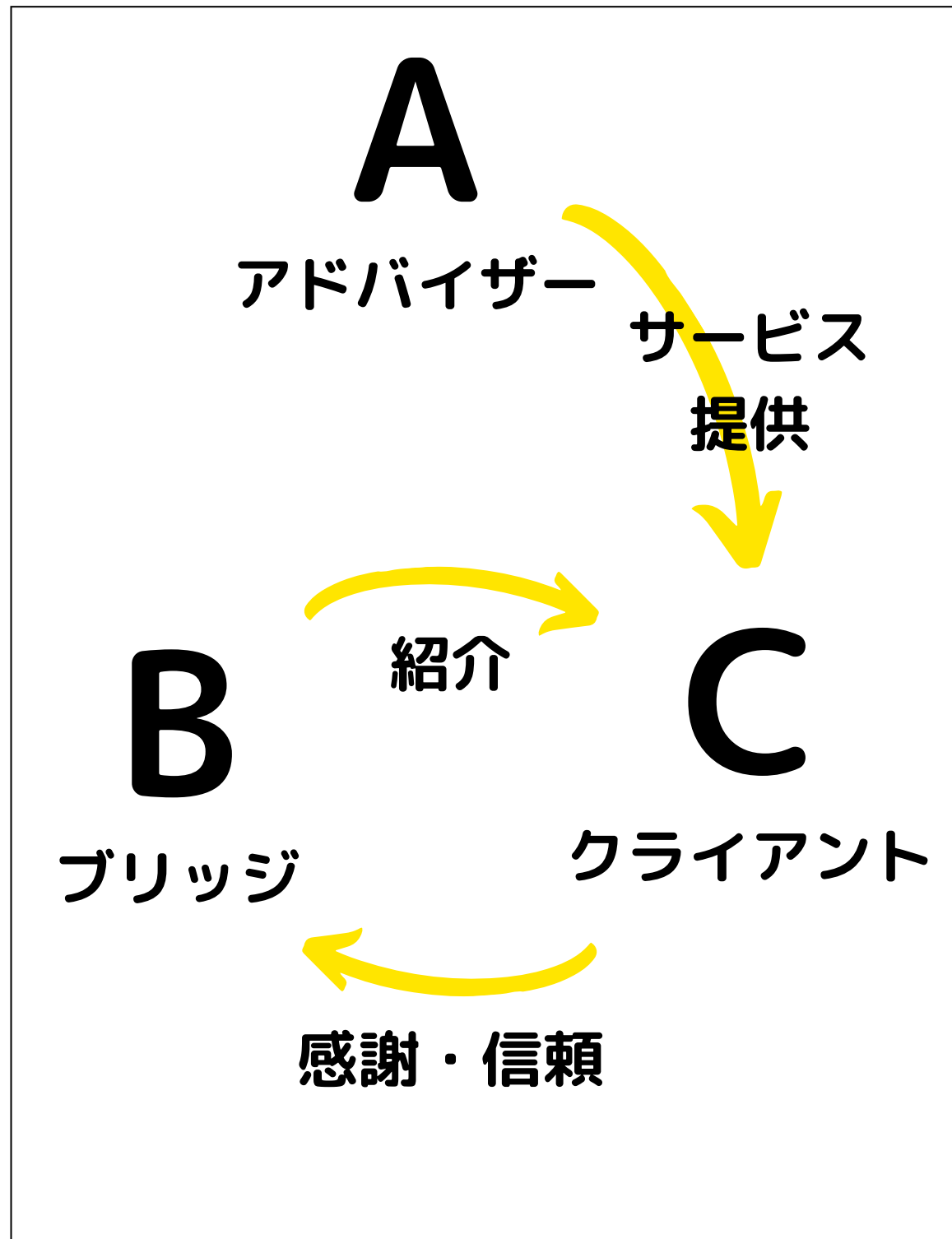
2 - 3 ペルソナに出会うための集客方法



- Instagramのアンケート機能
→ 「石川県民」の発掘に活用
地域情報誌「はっぴーママ」見ました？は全員に個別返信
- 公式LINE つい押しちゃうボタンの設定
→ 「前川律子の今年の目標」などは
前川さんを気になってくれた人しか押しでないはず
- インスタライブ
→ 無料だからお誘いしやすい
- 各種講座
→ フリモくからのご依頼（42名：20名 石川県民：12名）
→ ワンコイン冷蔵庫・訪問・フリモくなど何度もお会いする方も！

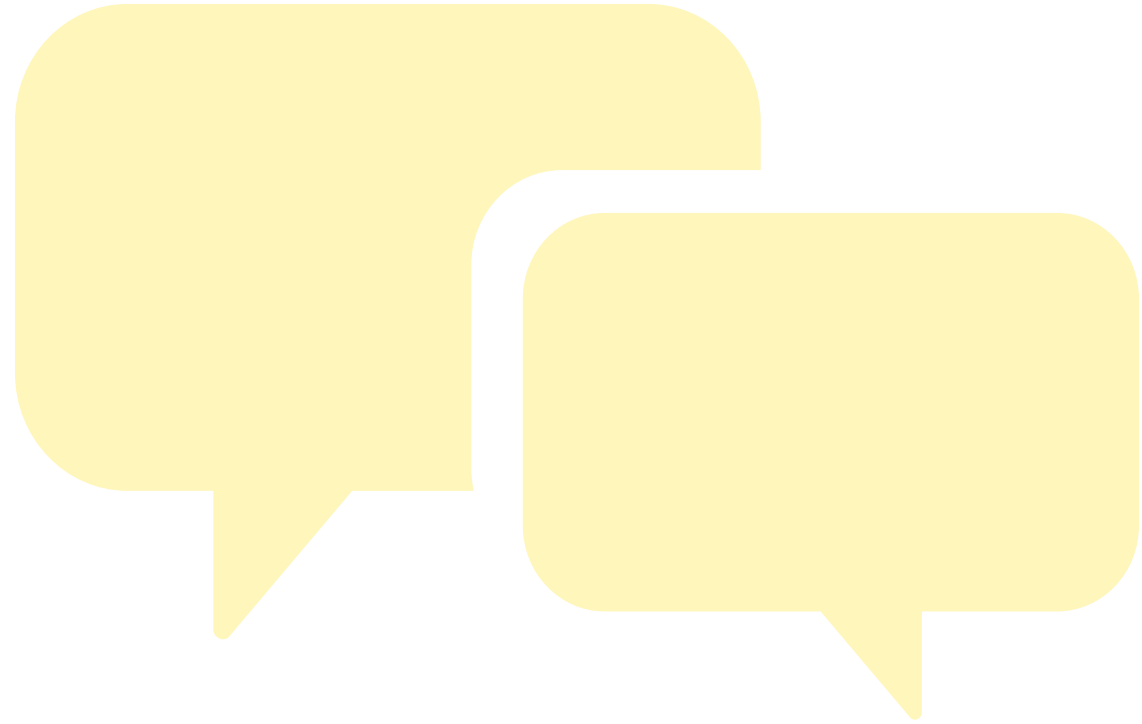
ブロックや既読スルーもあるある。1mmも気にしなくていい！

2 - 3 お申込みに至らない理由をDMから探る



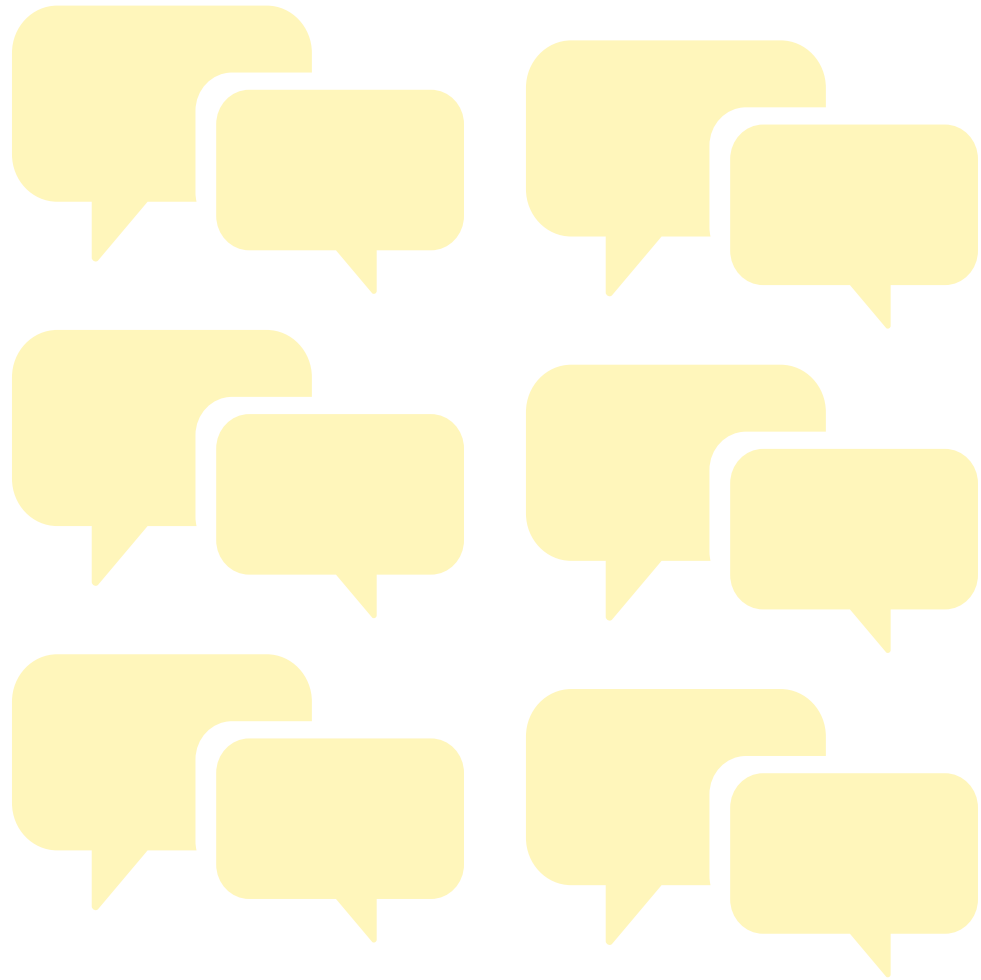
- 価格が高い
→長い目で見たときに買い方や持ち方に目を向けられるようになる
メリットや実際のお客様の声をお伝えする
- 見せるのが恥ずかしい
→オンラインの選択肢
石川県民なら訪問の方が3倍は捗る事をお約束
転勤の有無…引っ越しの際のコスト削減

お申込みに至らない理由をDMから探る



- 自分でやれるんじゃないか
→ コツだけ押さえればできるかもしれない
余裕のある時は無料30分zoomのご案内
- 主人に相談します
→ 是非！ご相談ください！と一歩引く
メリットをお伝えした後
「家族で暮らすお家なので、ご主人のご意見も大切です。」
と、相談してもらう事を促す。
最後は必ず
「ご縁がありましたら、ご連絡お待ちしております。」
結果は相手に決めてもらう事。催促もしない。

2 - 4 実際のやり取り…の前に



- 事前にかなりやりとりしながらご予約を頂いています
- 勧誘ではなく、「超」雑談が続きます
- いくら「プロを頼ると早いよ！」と日々主張していたとしても、インスタで前川さんの顔を見ていたとしても、初めましての人を家に招いてそりゃーもうあちこちひっくり返して恥ずかしい気持ちと隣り合わせで作業する訳で…

だから集客の基本は「とっても仲良くなること」

2

ー5 これぞ

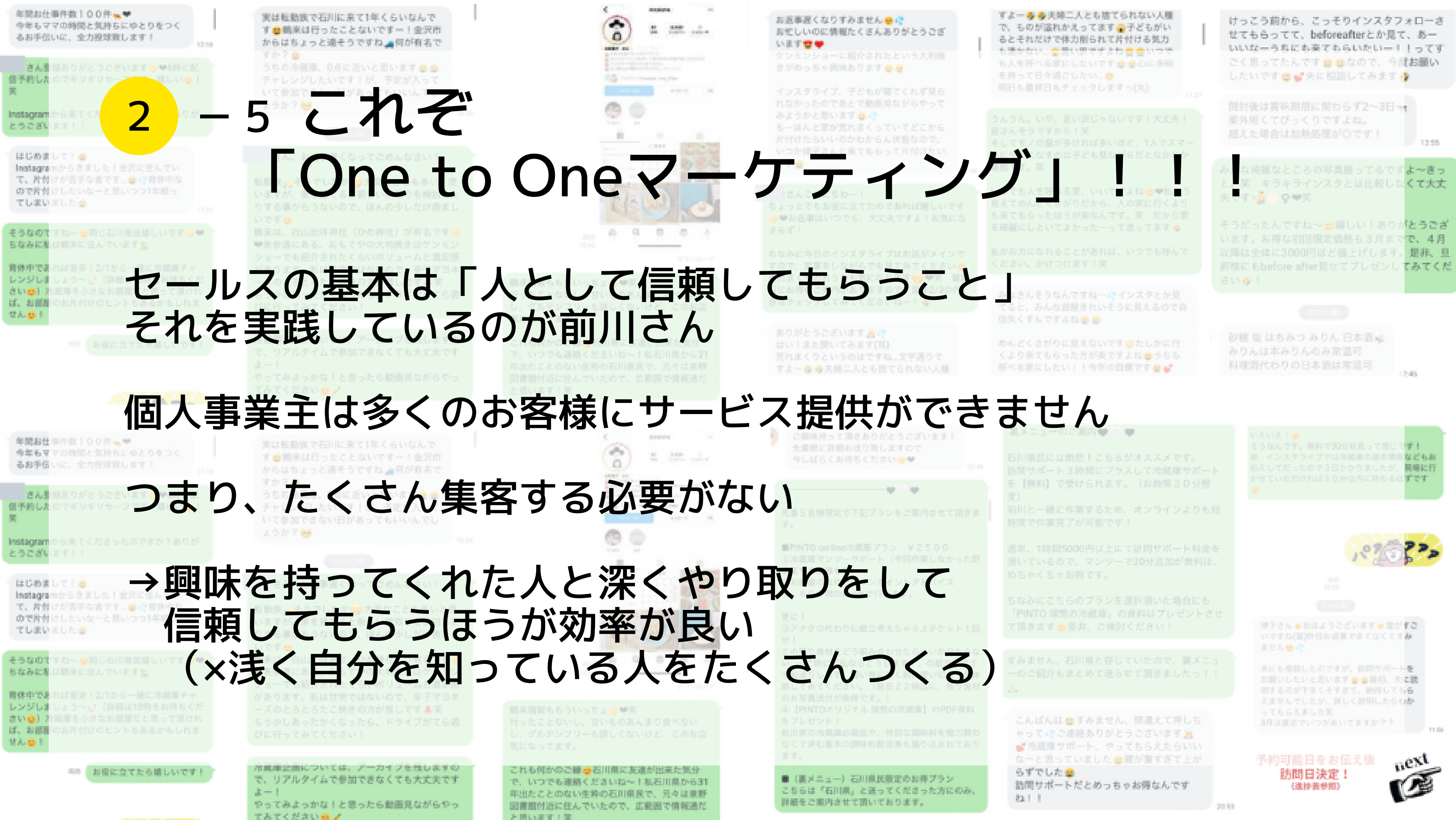
「One to Oneマーケティング」!!!

セールスの基本は「人として信頼してもらおうこと」 それを実践しているのが前川さん

個人事業主は多くのお客様にサービス提供ができません

つまり、たくさん集客する必要がない

→興味を持ってくれた人と深くやり取りをして 信頼してもらおうほうが効率が良い (×浅く自分を知っている人をたくさんつくる)



予約可能日をお伝え後
訪問日決定!
(連絡先参照)

