

## 交流会マーケティング講座

### 交流会での集客方法について

### マーケティング（集客）の原理原則

#### ●コアコンセプト

誰に

何を

USP

（ワーク）コアコンセプトを書き出しましょう

#### ●どのように伝えるか？

コピーライティング

プレゼンテーション

時間によって、自己紹介の内容を変える  
よりフックの強いものを冒頭にもってくる  
30秒プレゼン

原稿を作る

人の話せる文字数

1分間で300文字

30秒の自己紹介の場合は150文字

誰に何を提供できるのか？

キャッチコピーが大事

GDTの法則

**Goal**：目標

**Desire**：欲望

**Teaser** : 本性

**Goal** : 目標

**Time** : 時間をかけたくない

**Effort** : 努力したくない

**Money** : お金をかけたくない

**Desire** : 欲望

**Greed** : 富、名譽、強欲を満たしたい

**Lust** : 愛情、性欲を満たしたい

**Comfort** : 快適でいたい、悩みや苦痛を避けたい

**Teaser** : 本性

**Scarcity** : 希少性、限定性が気になってしまう

**Curiosity** : 好奇心、興味性が気になってしまう

**Controversy** : 反社会性が気になってしまう

(ワーク) 30秒プレゼンを書いてみましょう

●誰を紹介してほしいのか？

交流会ではたくさんの人（10名-100名）が自己紹介をします。

みんな自分への紹介がほしいと考えています。

その中で、あなたにどれだけの人が関心あるでしょうか？

ほぼ0です。

ですから、ターゲットを分かりやすくしてあげましょう。

マーケティングの原理原則

One market One Message One outcome

(1つの市場、1つのメッセージ、1つの出口)

●紹介をもらう2大パターン

- 1.直接のお客様を紹介してもらうパターン
- 2.紹介してもらえる人を紹介してもらうパターン

- 1.直接のお客様を紹介してもらうパターン

自分一顧客

目の前に来ている方をお客様にしたい場合に有効

悩み解決、問題解決の提案を行う

フロントエンドへの誘導が有効

- 2.紹介してもらえる人を紹介してもらうパターン

自分一紹介者一顧客

紹介者と協業して、顧客の問題解決を行っていく

交流会で一番紹介が生まれるのは、職業名を言うこと

「建設業の方をご紹介ください」

「税理士をご紹介ください」

「弁護士をご紹介ください」

紹介が出ないパターン

「経営者を紹介してください」

：経営者だと広すぎて、分からない

「〇〇で悩んでいる人を紹介してください」

：人の悩みをそんなに知らない

(ワーク)

どの職業の人と繋がると、あなたのお仕事が増えますか？

10個書き出してみましょう (コンタクトサークル)

(ワーク)

100名会うとビジネスが発展するのは、どんな職業の方ですか？

●紹介するときに、あなたのどのように紹介すればいいですか？

紹介者の方が簡単に紹介できる文章を考えておきましょう

(ワーク)

あなたをどのように紹介すればいいか紹介文を書いてみましょう。

●紹介をもらうための秘訣

「先に与える」

紹介をする人だという印象を持ってもらうことが重要

認知されることで、信頼が増える

●まとめ

(ワーク)

再度、30秒プレゼンを書いてみましょう