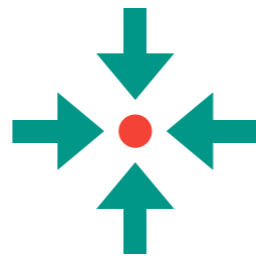


# 集客アイデア & 実行

toiee Lab



# 概要

- 集客のアイデアを次々と出せるようになる
- アイデアを出すだけでなく、実行するプロセスも
- アイデアをストックする方法、洗練させる方法

# Good & New

- こんにちは！

(簡単な自己紹介) \_\_\_\_\_ の \_\_\_\_\_ (お名前) \_\_\_\_\_ です

- 私のグッド・アンド・ニューは

\_\_\_\_\_ (短く、簡潔に、なんでも良い) \_\_\_\_\_ です！

- 拍手    

# 商品名

---

見込み客	集客ポイント	集客アイデア
理想的な顧客、買っているはずなのに買っていない人、ライバル商品を買った人など「具体的な誰か」をピックアップする	1日、1週間、1ヶ月（1年）を細かく想像する。その中で「見込み客が多くいる」、場所（オンライン、オフライン、メディア、特定の誰か）や、頼りにしているもの（よく使っているもの）、人を見つける。	広告を出す、紹介してもらう、JV(コラボ企画)などのアイデアを出す。数を出して、どのアイデアが有望か？は後から考える。

# 顧客の選び方

- 具体的な「誰か個人」を選ぶ。生活が想像できる人
- 3つの顧客
  - 顧客になってくれたら嬉しい人、理想的な人
  - 買うべきなのに、買っていない人
  - ライバル商品を買ってしまった人



# 顧客の生活を想像

- 1日（朝起きて・・・）
- 1週間（月曜日は・・・）
- 1ヶ月（月の初めは・・・）
- その個人の中に入り込んだつもりで想像する
- 想像できない場合は、調査が足りない

# ▼集客ポイント

- 集客ポイント(場所、人、使っているもの、ライバルなど)
- ライバルが見つけていない、アプローチしていない
- 大勢の見込み客が、集まっている場所を探す
- とりあえず、ピックアップする(今すぐ使えないものでも)



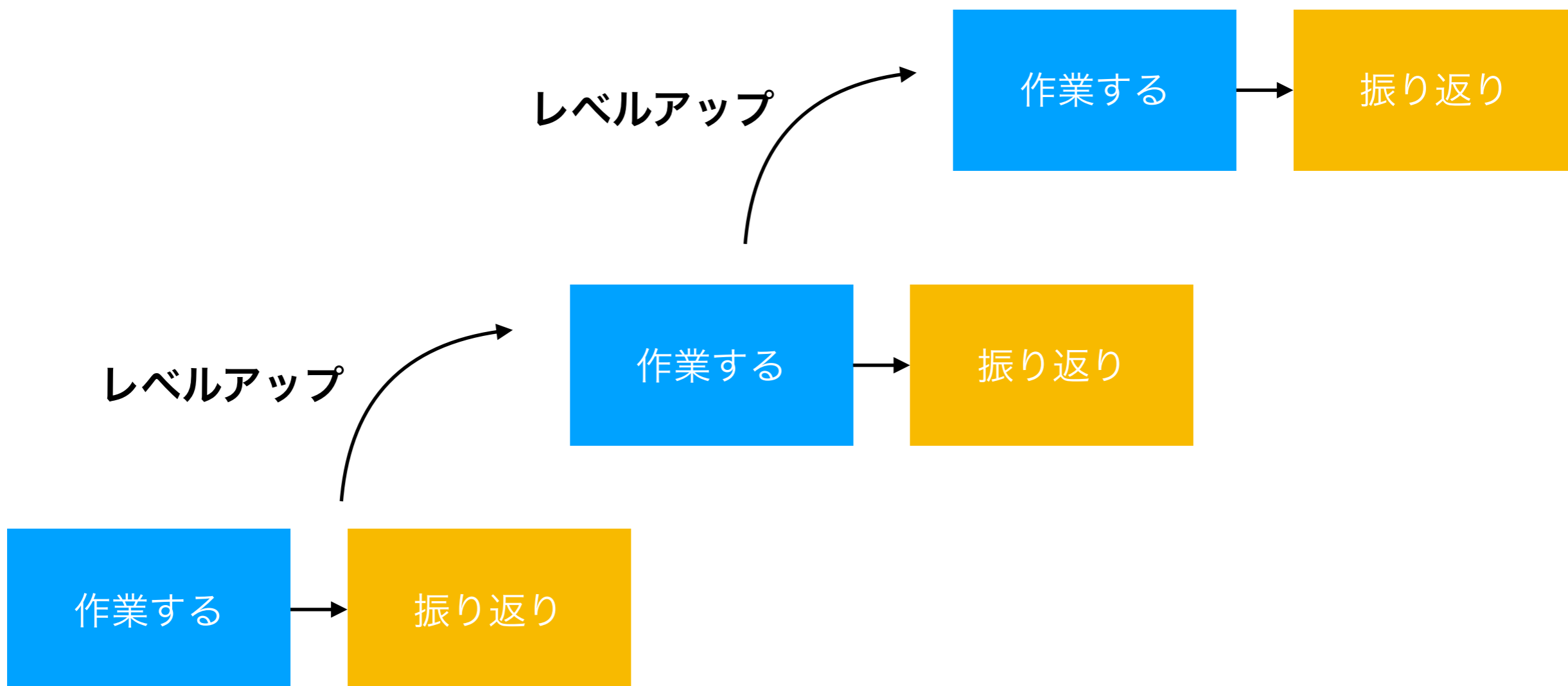
# 集客アイデア

- 場所のオーナーは誰？
- どんなことをさせてくれる（広告、紹介、コラボなど）？
- 喜んで紹介してくれるとしたらなぜ？
- オーナーに利益をもたらす方法は（お金だけでなく）？
- 実現する時のコストは？



# ✨✨進め方

『メタ探求型ラーニング』





# ワークの進め方

## 1. 集客ポイント作り

(実行 → 振り返り → 実行 → 振り返り)

## 2. アイデア作り

## 3. 実行プランについて

(プラン作り → 振り返り → プラン作り)

## 4. まとめ

# 👁️👁️ 振り返り

😊 よかった点	📦 改善点
🤔 予期せぬこと、学び、発見、気づき	🏃 次やるなら、コツ

# 👁️👁️ 振り返り

😊 よかった点	📦 改善点
🤔 予期せぬこと、学び、発見、気づき	🏃 次やるなら、コツ



# ワークの進め方

## 1. 集客ポイント作り

(実行 → 振り返り → 実行 → 振り返り)

## 2. アイデア作り

## 3. 実行プランについて

(プラン作り → 振り返り → プラン作り)

## 4. まとめ



# アイデア作り

- 集客ポイントを選ぶ
- そこで何をするか？アイデアを出す

- 断られる理由を考える
- それを潰す方法を考える

アイデアの洗練

# 👁️👁️振り返り

😊 よかった点	📦 改善点
🤔 予期せぬこと、学び、発見、気づき	🏃 次やるなら、コツ

# アクションプラン

- 実行できない理由をリストアップ
- 対策を考える
- FILMシートに記入する
- 振り返り日時を決定し、リマインダーにセット





# 学んだこと & 今後

具体的なものから、抽象的なことまで  
たくさんリストアップ

今後、どう学ぶか？

「Learning by Doing」の視点で考える