

TOP1% SPECIAL



世界最先端のマーケティング手法を使って、90日で業績アップを目指す実践経営者のための、現場で即活用できる情報を手に入れることができます。

<http://www.top1special.com>

どうして、自分は上手くいかないんだろう？

有限会社 佑コンサルタンツ 野元 泰秀

さて、冒頭の言葉。こういう風に思ったことありませんか？

ごぶさたしてます。野元です。久しぶりのトップ1への登場で、やや緊張します。

いくつも紹介されている成功事例、爆発的反応があったチラシ、驚異の反応率を得たキャッチコピー・・・等など、勉強好きのあなたの周りには、上手くいった話がごろごろ転がってませんか？

と・こ・ろ・が。

あなたのところで、試すと・・・上手くいかない。

上手くいっているのかどうか、わからない。

自分だけ上手くいかないんじゃ、ないですよ。

即効で、上手くいってる人は、多くはありません。

厳しいことを言いますが、単に真似だけして、上手くいくラッキーな人もいますが、ほとんどの人は、うまくいかない。

先ず、マネ。

これは、OK。むしろ、正解。

ところが、ほとんどの人は、マネるだけで精一杯。

それから、進まない。

イヤな言い方をあえて、します。

考えましょう。

学びましょう。

それから、やりましょう。

とりあえず、やりましょう！

って言うのは、何も進んでいない人だけ。

又は、マーケティングなどに疑心暗鬼になって、動けなくなっている人への言葉。

まあ、そういう方は、自分なりにやっていただければいいんです。
方法にとらわれたって、仕方ないんですから。やり方は、千差万別でいいと思いますし。

とは、言うものの。
だからって、闇雲にやりやあいいってもんじゃない。
やってないから、やろうってだけなんですから。

マネて、やりますよね。
でも、どうも上手くいかないと思ったとする。

だったら、どうします?
やり続ける?
んな、バカな。

考えて下さい。
学んで下さい。

で、準備して、予測して、確かめて（分析・検証）して下さい。

自分のHPで、無料相談をやっていますが、最近の相談でも多いのは、このようなこと。
「上手くいかないんですが・・・」

上手くいかないのが、3ヶ月も半年も続いてるんだったら・・・
上手くいっていないことを、そのまま続けるのは、即やめましょう。

次ですよ、次。
次のことを、考えてやらなくちゃ。
時代も時間も動いているんですから。

先日のご相談。
顧客の囲い込みということ。
既に、2年以上もニュースレターを発行しているが、上手くいかない。

内容的には、自分のパーソナルなことを書かれています。
取り扱っている商品のことも、さりげなく触れたりして、いい感じではあるんです。

ところが、ニュースレターの様式。格好。見た目。
文字だらけ。
読みにくさ、バツグン。
読み手のことは、まったく考えずに、伝えたい文字情報を紙面にぶつけてあるような状態。
昔のものも、今のものも送られてきましたが、ほぼ変わっていない。

レイアウトもイラストも、文字の大きさも、一本調子。
ハッキリ言って、面白そうだとか、読みたいとか思えない。

新聞だって、文字が大きくなったり、カラーになったりしたんですから、少しは考えていただかないと。

アドバイスの内容。

- ・対象顧客が読むような雑誌をよく見て、工夫する。
- ・目的が何かを見失わない。

この2点。

2点目の目的を見失うということは、顧客の囲い込みという言葉だけに踊らされて、結果にこだわっていないと意味がないということ。

顧客から好かれる=顧客から支持される=顧客は買っている、ということ。

顧客の囲い込み、信者化、仕組みづくり、ビジネスモデル・・・等など表現はどうでもいいんです。

方法にとらわれたり、やっていることに工夫がなく、結果が出てなければ、どれも同じ。

「どうして上手くいかないんだろう？」

って、少しでも思ったら、少しは工夫したり、目的に向かっているのか、再確認。

又、上手くいっている事例は、結果だけを見るんじゃダメ。

上手くいった理由は、 $1+1=2$ のような簡単な式じゃない。

答えは、「2」だけど、それを導き出す計算は、もっと複雑なはず。

ニュースレター発行=顧客の囲い込み=信者化=仕組み=売上、なんてはずない。
それぞれの事情（業界、商圈、対象顧客、地域性等など）を考えてみることが大切。

さて、少し辛口になりましたが、最後に。

せっかく頑張って、新しいことにチャレンジして取り組んでるんです。

結果が出るまで、あきらめないで欲しい。

NEVER GIVE UP。

あなたのビジネスは、ずっと続くんだから。

そうそう、やや辛口にはなりますが、HPで無料相談やってます。
チャレンジ、待ってます。

次へのヒント、見つかるかもしれません。

<http://www.nomotoyasuhide.com>

警告！

このレポートに収録されている文章および内容については、ダウンロードした方がご自身で読み、ご自身のために役立てる用途に限定して無料配布しています。

このレポートを、販売、オークション、その他の目的で利用するには、著作権者の許諾が必要になります。

このレポートに含まれている内容を、その一部でも著作権者の許諾なしに、複製、改変、配布を行うことおよびインターネット上で提供する等により、一般へ送ることは法律によって固く禁止されています。