



「一升瓶を片手に見込み客を見つけに行こう」
探客術セミナー

人気店のお客さんと店主の関係を理解し、
売れる前からその関係を手に入れるには？

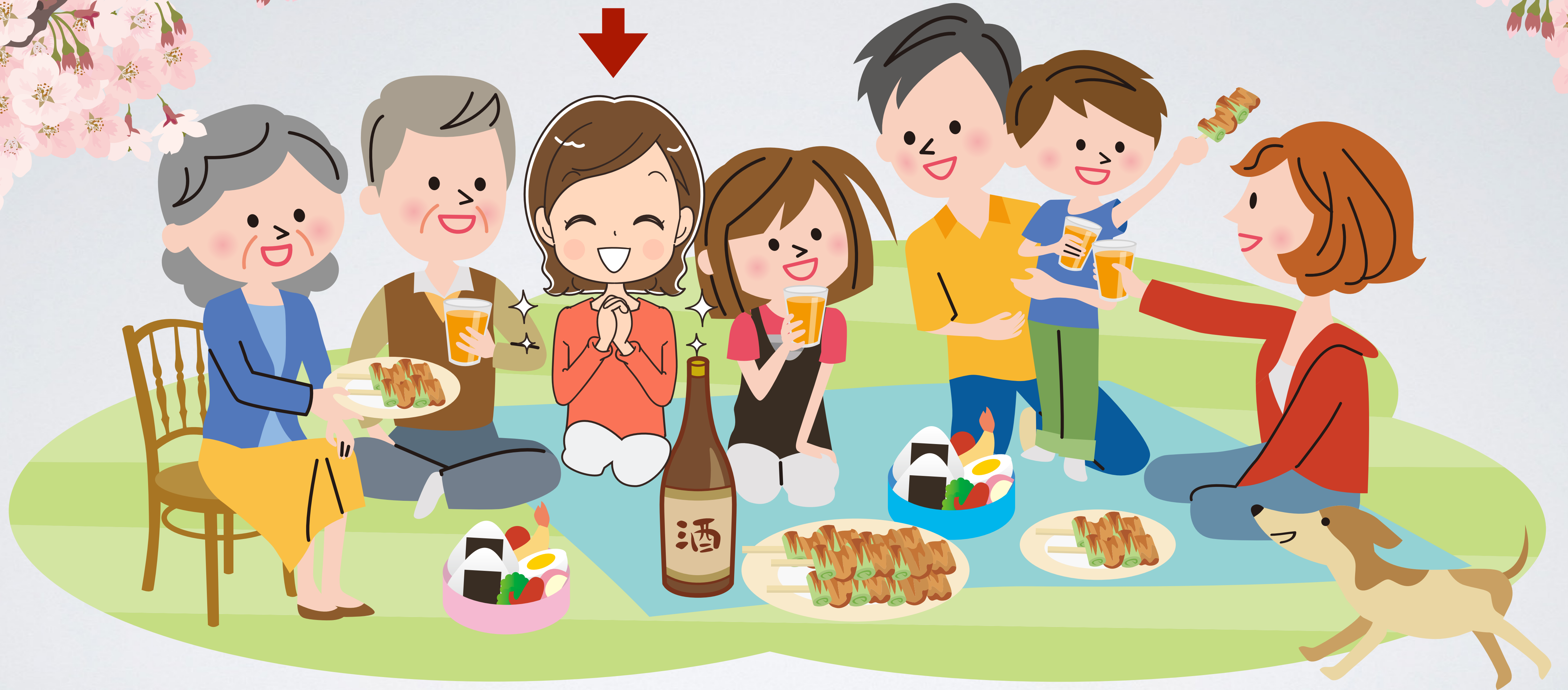


お花見の宴会の中にそのヒントはある



一升瓶を持って宴会の輪に入っていくことから始まる

いつの間にか溶け込んでいる

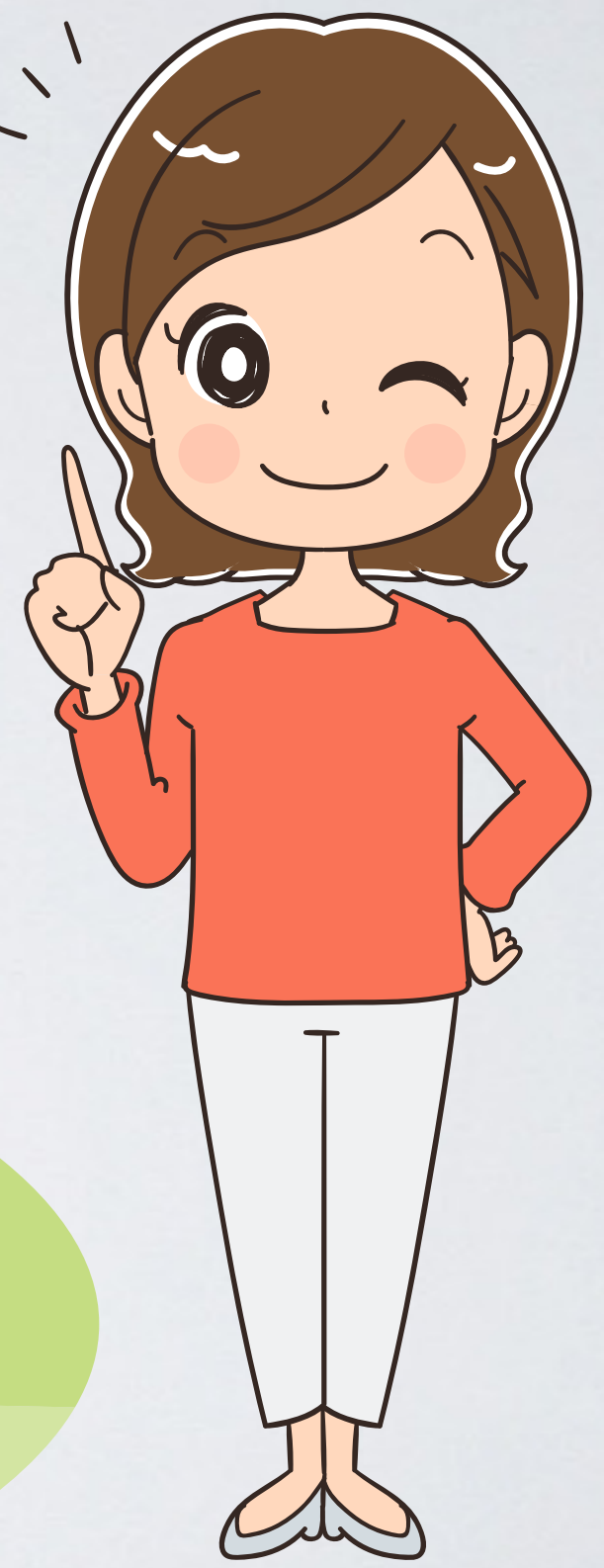


ブルーシートの上で仲良くなる

欲しいものを頼まれたりする

買ってきましょうか！

たこ焼き
食べたいな



たこ焼きを買ってくると起こりうること

300円で買い

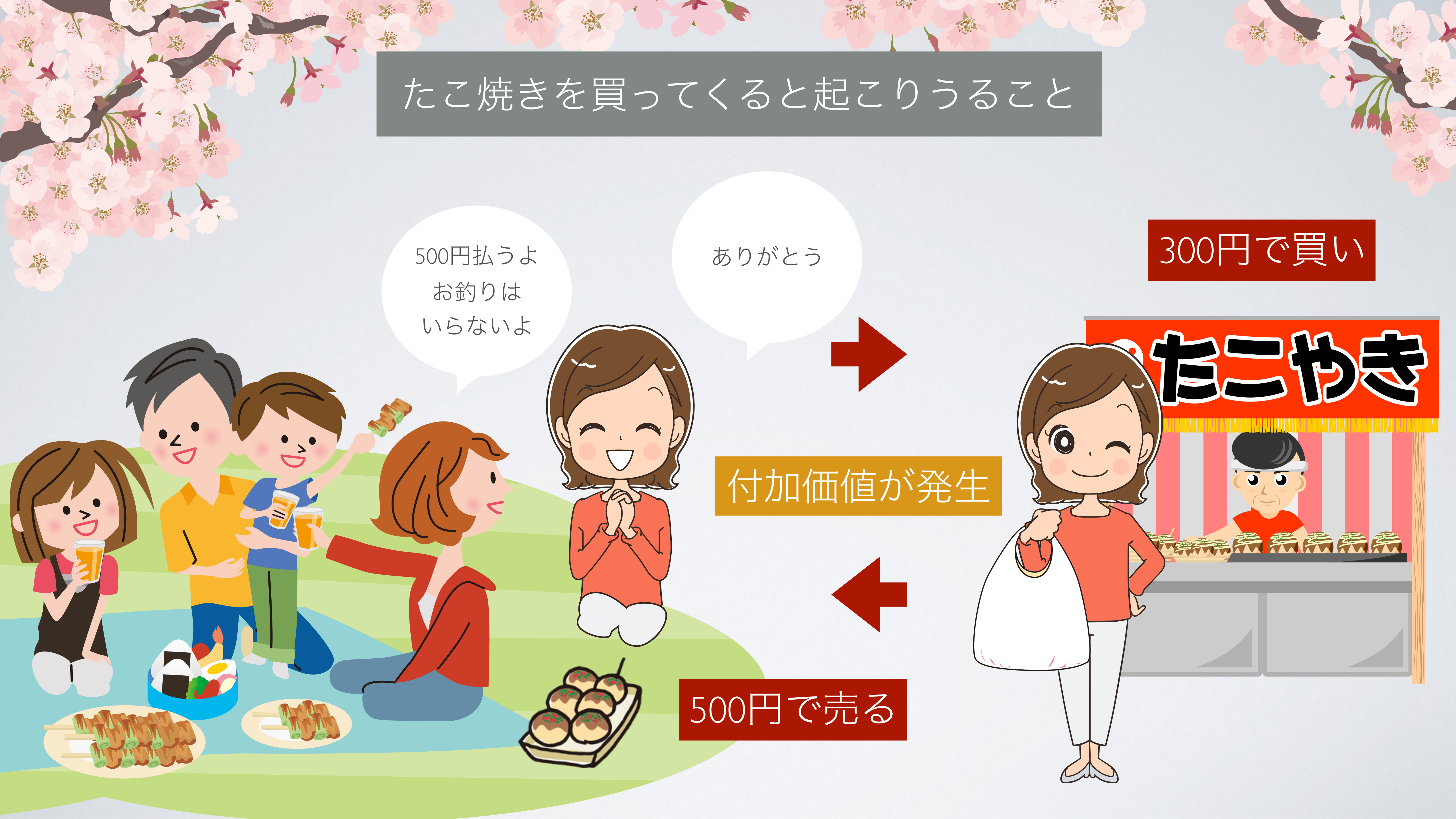
たこ焼き

ありがとう

付加価値が発生

500円で売る

500円払うよ
お釣りは
いらないよ





ポテトが
食べたいな

じゃあ、
買ってきますね！



ポテトにビールつけて買ってくると起こりうること

1000円で売る

1000円払う
お釣りは
いらないよ

ありがとう

300円で買い

付加価値が発生

300円のビールを追加





一つのコミュニティが作られる



ポテトが
食べたいな

ビールが
飲みたいな

気になる

気になる



ネットショップが売れるのもこれに似ている

私のショップで起こった付加価値のつき方

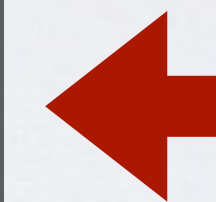
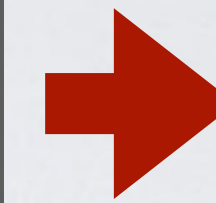
海外

日本

日本の資材が欲しい

日本に住んでいる

付加価値が発生



たこやき

なぜ付加価値を発生させることができたのか？

仲良くなったことにより
欲しいものを話してくれるように

人は赤の他人に欲しいものは
話してはくれない

~~何か欲しいな~~

何か欲しいな

何か欲しいな

買ってしましょ
うか！

信頼度がましどんどん
頼みごとをされるように

付加価値が発生

この人だから
頼もうという
その人に重きが
置かれるようになる

たこやき



私から買った方の心理の変化？

一升瓶を持った面白い人がやってきた

仲良くなり知人にお使いを頼むような感覚に

欲しいものを持ってきてくれるのでその人にどんどん頼みたい



他人

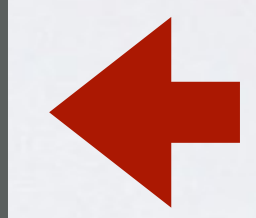
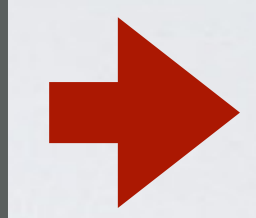


何か欲しいな

何か欲しいな

買ってきましょうか!

付加価値が発生



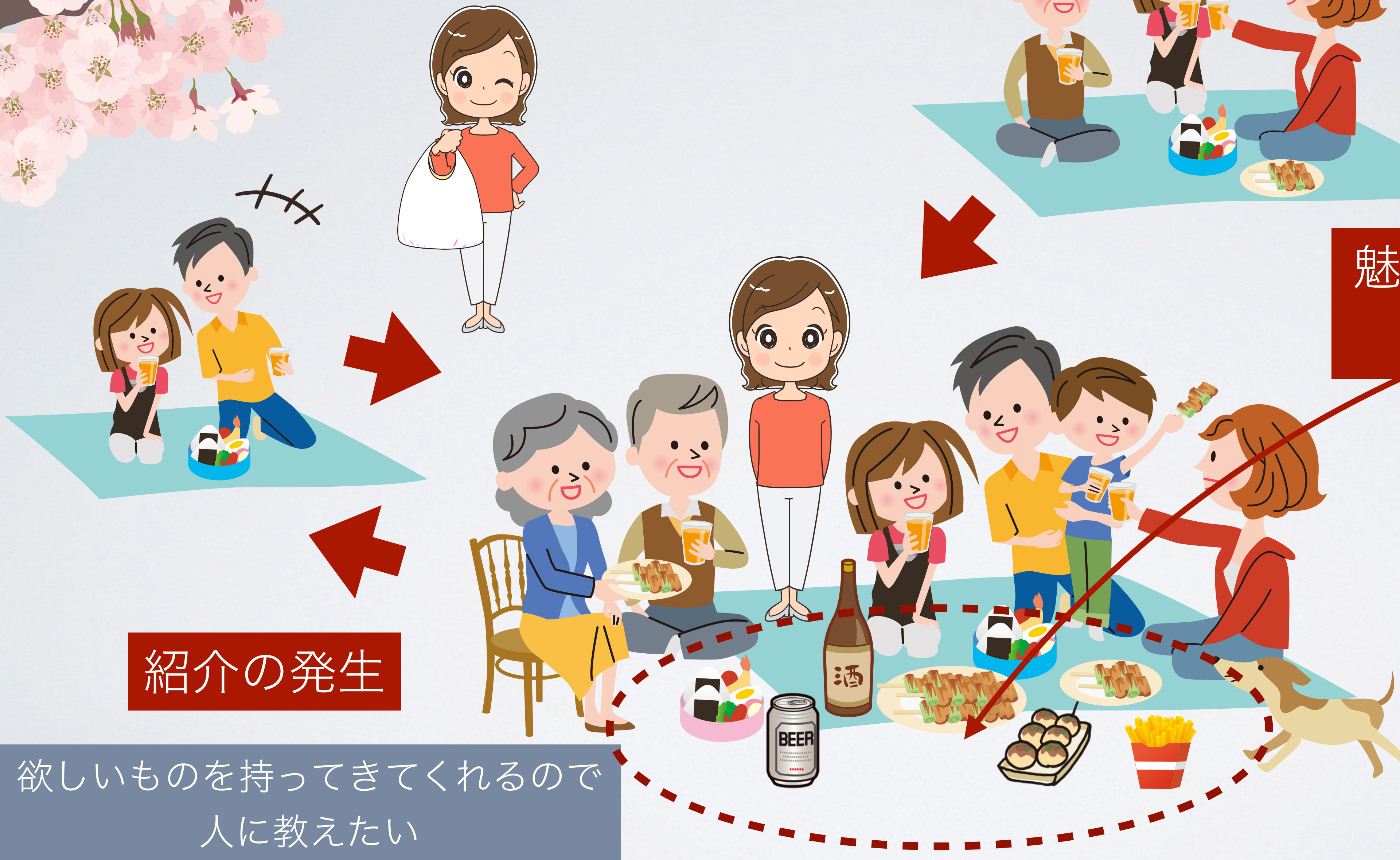
この人だから頼もうというその人に重きが置かれるようになる



知人

なくてはならない存在

紹介が発生、レビューと商品が魅力的に



魅力的なレビュー・
魅力的な商品

自分たちの欲しい商品
がそこにはある。
私たちも欲しいなと
感じる

紹介の発生

欲しいものを持ってきてくれるので
人に教えたい

自分のサークルが作れた時にメンバーが感じてくれること

- ・ここでしか手に入らない
- ・その人が勧めるものはいいもの
- ・仲良くなった人（関係が良い人）が仕事をしてくれたのでお金を払いたい
- ・ものより人にウエイトが置かれるようになる
- ・見知らぬ人からではなくコミュニティの中のメンバーの一人から買う感覚

あなただから

物語が付加され価値になる



日本に住んでいる

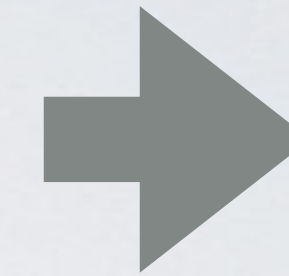
ハンドメイドの作品が作れる

ビーズの細工が得意

カバンが作れる

売れる前から自分のファン客を作るには？

- ・ここでしか手に入らない
- ・その人が勧めるものはいいもの
- ・仲良くなった人（関係が良い人）が仕事をしてくれたのでお金を払いたい
- ・ものより人にウエイトが置かれるようになる
- ・見知らぬ人からではなくコミュニティの中のメンバーの一人から買う感覚



お客さんの心境
常連客で溢れる人気店の

見込み客にこの感覚をまだ売れていない状態で感じてもらうことは非常に難しい



一升瓶を持って仲良くなれる人を見つけに行く必要がある

どうしたら仲良くなれる・・・

仲良くなること

コツは・・・

自分（自分の商品）と共通点がある人をまずは見つけること

その人たちが集まっている場所に入って行くこと

SNS、コミュニティも盛ん、どうせなら売れないうちから入っていこう

ブルーシートサークルを作る

リピート率が異様に高い、そして少人数でも売上が出せるショップが作れ、
しかも紹介によってある時を境に大きく広がる侮れないブルーシート

お酒を飲み返しながら
たこ焼きが欲しいと
言ってくれる人をまずは作る



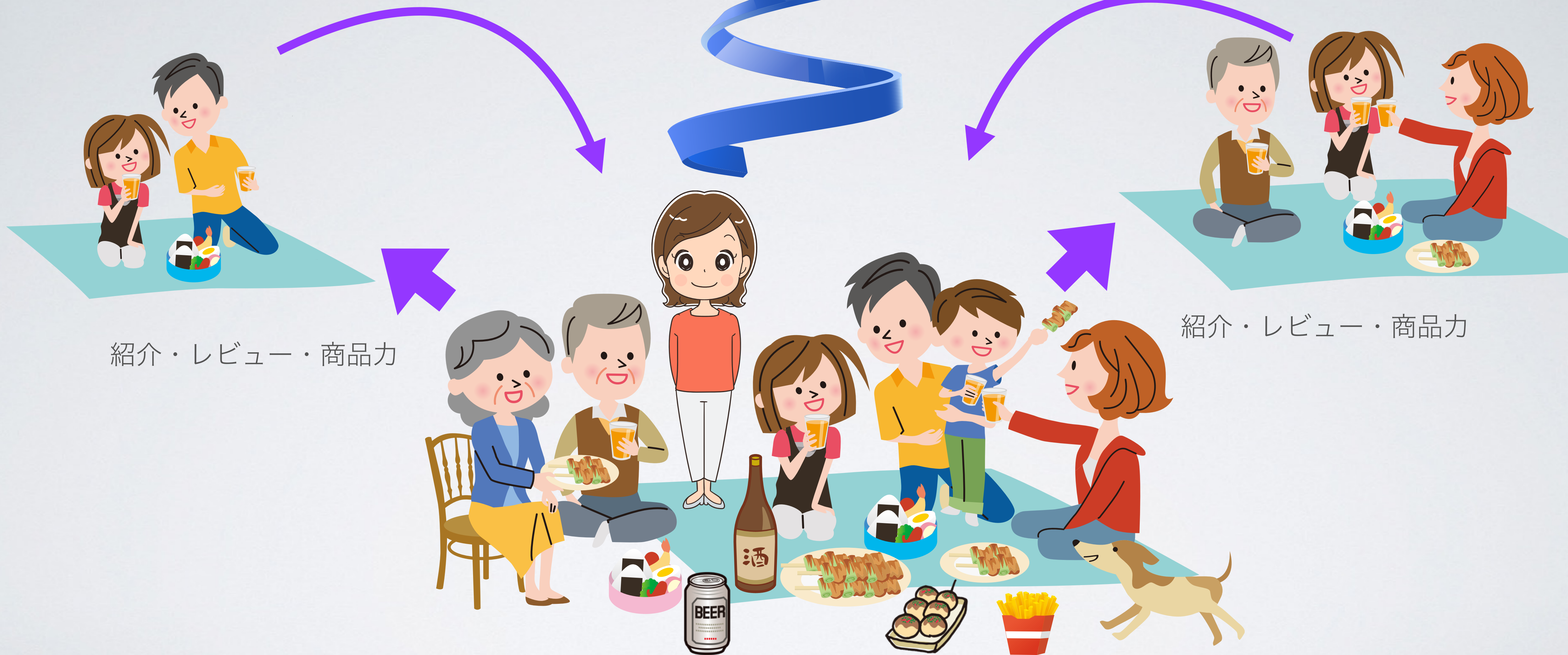
そうすればその方々が広げてくれたり、
セラーとして素晴らしいと認識され
その輪は自ずと広がって行く

人々が潜在的に欲しかった商品を開発し、商品ありきではなく
この人のショップだから買うという関係を作れ、
その輪はプラスのエネルギーで自然と広がっていく

ブルーシートサークル理論

売れるショップを作るのは人の心

人々が潜在的に欲しかった商品を開発し、商品ありきではなく
この人のショップだから買うという関係を作れ、
その輪はプラスのエネルギーで自然と広がっていく



紹介・レビュー・商品力

紹介・レビュー・商品力

ブルーシートサークル理論

さあ一升瓶を持って宴会の輪に入っていこう 仲間はどこにいる？



目指すは、他人 → 知人 → そしてなくてはならない人（店）へ

終わり