

## 1. この1年間の戦略

- (1) 顧客を紹介してくれる顧客の獲得
- (2) アナログ重視
- (3) デジタルだけどアナログ

## 2. 顧客を紹介しれくれる顧客の獲得

- (1) 対象 . . . 士業と経営者
- (2) 接触法 . . . リアルセミナーへの参加 , ちょっと高額セミナーへの参加
- (3) 関係性づくり・維持
  - 1) Facebook・Facebook グループ
  - 2) 感謝ハガキ
  - 3) お礼メール + お礼動画
  - 4) ブログ
- (4) お役立ち情報の配信 ← 売り込み情報ゼロ & フックになるもの
  - 1) 補助金・支援金・融資
  - 2) メディアの新しい使い方
  - 3) マーケティング
  - 4) マスコミに出る方法
- (5) ご紹介 (ご依頼)
- (6) 成果 新規お取引開始士業 . . . 20 者 (社) \* 2ヶ月に1回ぐらいなんかある  
弁護士, 司法書士, 税理士, 社労士, 行政書士  
  
経営者 . . . 40 者 (社) \* 適宜相談あり

### 3. アナログ戦略

- (1) 感謝ハガキ  
土業から紹介された会社は受任にならなくてもかならず双方に送る  
→ 月額 10 万円の顧問獲得
- (2) 人と合う  
同級生, 後輩, 馴染みの店 → 数件, 補助金案件  
\*先にお金を使うのがポイント
- (3) 読書会
- (4) 情報満載名刺

### 4. デジタルだけど, アナログ

- (1) ライブ動画配信 \*リストを借りる  
→コラボでライブ配信  
  
→補助金系のご依頼・ご相談の急増
- (2) ライブ音声配信 \*リストを借りる  
  
→コラボでライブ配信  
→積極的に他のルームに顔を出す  
  
→補助金系のご依頼・ご相談の急増  
→配信者の新会社設立などのご依頼
- (3) お礼メール・お礼動画
- (4) LINE 公式アカウント  
→業務ごとにアカウント設定 → 相談の効率化・ご紹介の数が 50%程度アップ
- (5) Twitter の復活 + SNS の連携 (IFTTT)

## 5. 今だからこそ、やっぱりブログ

(1) 毎日更新 ←できれば定時更新・・・

(2) オリジナルブログ Cf.note

(3) 分量・・・ 1日 3000 文字程度 (開始時は 1200 字程度)

(4) 内容・・・ マーケティング・経営関連 \*売り込み情報ゼロ

\*プライベート・日常を出すこと

(5) 成果

顧問獲得 10 件 通常案件獲得 36 件 補助金案件 22 件

(6) キモ

→ 選ばれる基準 + 選ぶ基準 となるようにする

## 6. 狙い目 (だった) 分野

(1) 補助金系

(2) 月次支援金・・・ 専用番号, 専用 URL, 専用メアドがあると

→ 申請サポートセンターでリストを配布していた

→ 事前確認からの, 他の案件, 他者の紹介

(3) 補助金落ちた系 + 認定支援機関から見放された系

→ 圧倒的にブログからのご相談・ご依頼