

2022年クリスマスレポート

来年の集客・販促予測

ハッピーメリークリスマス！

皆さん、素敵なクリスマスを
過ごしていますか？！



昨日のメルマガでも書いた通り、
今年の僕は、第一子が産まれたので
最高のクリスマス・プレゼントとなりましたよ(^^)

さて！

今年は初めてこういうレポートという形式で、クリスマス
プレゼント企画をしてみました♪

「あなたの場合だと、どんな事ができるか？」を考えなが
ら読んでみてください。

それでは早速、スタートです！

2023年はどういう年！？

こちらは、先日僕が受講した陰陽五行、九星気学の先生達から学んだことのシェアになります。

来年は「癸卯（みずのとのう）」という年で、60年周期で回ってくる年となります。

「**癸**」というのは、水が地下にしみ込んでいく様子を描いており、「**卯**」というのは、門が開く様子にも例えられるそうです。

つまり、この2022年に頑張って仕込んできたことが浸透していき、新しい門が開いていく！ということなので、

今年頑張った人は、その成果を発揮できる年に出来るようですよ！

また、来年飛躍させていくために大事なことは、「**膿を出しきる**こと」とおっしゃっていました。

つまり、問題を先延ばしにしないということかなと思いますので、今現在でもモヤモヤしている事があるようでしたら、今年中に解決に踏み出す一歩を出すと良いですよ。

今年中に解決するって言われると、結構難しいと思うんだ
え、「**一歩でいいから踏み出す**」というのがコツだと思っ
ています。

僕も、実家のことで数年問題を抱えていたので、それを何
とかしていかないといけないと思いながらも、ずっと見て
みぬふりをしてました。

でも、それじゃいかん！！と思って、12月上旬に両親と姉
と膝を突き合わせて会話をしました。

結果的にすぐには解決しなかったけど、この一歩が踏み出
せたのは、全員にとって良かった決断だったと思います。

2023年に伸びる市場の特徴

これも教えてもらったことですが、ズバリ言うと、
「通販」市場だそうです。

2023年は「**遠方**」というキーワードが良いらしく、遠方に
足を運ぶことを心がけると良いらしい。

また、「**より遠くに届くように**」というのが大事な要素だと
言う事でした。

なので、僕たちのビジネスで言えば、身近な人と会うだけでなく、メルマガやインターネットを活用して情報発信をしていく事が大事なポイントかと。

あなたも、**本当に思っていることを言葉にして届ける。**
これが大事です。

僕もメルマガやSNSをやっているのですが、これらを引き続き力を入れていきますが、先日1時間3万円のYouTubeのコンサルティングを受けまして、

「新規のお客さんとの接点をどのように持っていくか？」

という事を改めて考えまして、さらに視野を上げて、情報発信に力を入れていこうと決めたところです。

また「より遠くに」というのは物理的な事だけではなく、

将来やりたいことに対しても動いていきましょう！

という合図だと僕は捉えました。

なので、僕はずっとやっていこうと思っていた、

①デザイン専門学校にアプローチする

②印刷会社、デザイン会社、広告代理店の営業部、企画部の人たち向けにセミナー・講義をする

ということをやっていくことにします。

なぜ、これをするのか？

①デザイン専門学校にアプローチする

これは、僕が制作事業やプロモーション事業をしている事からの派生から生まれたアイデアです。

プロのデザイナーに依頼するのも良いけど、学生の感性ってやっぱり凄いなって思っているんですよ。

だから、学生のユニークな発想をアイデアとして取り入れていくと、もっと面白いことが生まれるんじゃないかなって思っています。

あと、デザイン専門学校生も、在学中に仕事を獲得して、それで実績を作る事ができたら、就職にも有利になるだろ

うし、もしかしたら自分ですぐに起業する！っていう人も出てくると思うんですよ。

給料をもらいながら在学中に実践で学ぶ事ができて、しかも自分の実績に出来る。

これって凄くよくない？！

それに、依頼側としても、想像していなかった素晴らしいデザインが生まれたり、新しい実績を生み出すことができたなら、本当によい循環が生まれると思うんです。

②印刷会社、デザイン会社、広告代理店の営業部、企画部の人たち向けにセミナー・講義をする

これは、僕自身が印刷会社の営業マンを12年間してきたからです。

あのとき、もっとマーケティングや集客の仕組み、アクセスとコンバージョンの上げ方、売れる商品づくりのポイントなどを知っていたら、もっとお客さんに貢献できてたっと思うんです。

それに、印刷会社だと製作費を抑えることが目的になってしまい、納品して終わり、ということが度々あった。

だから、自分が関わった印刷物の結果がどうだったか、というのが分からなかったんですよね。

「これって本当にお客さんのためになってるのかな？」

って思っていたけど、営業マンは数字を作ることが目的だったので、そこで終わってた。

だけど、個人で事業をするようになって、作って終わりじゃなくて、お客さんと一緒に作って、改善して、結果を出していく、というスタイルが一番フェアじゃないかなって思ったんです。

だもってお客さんとマーケティングから一緒に関わっていただける営業マンが増えたら、もっと世の中に貢献できて、笑顔の総和を増やす事ができるんじゃないかなって、僕は本気でそう思ってる。

だから、この業界を変えるきっかけを作りたい。

いつやるか.....

「今でしょ！！！」

って感じですね！笑

なので、話をまとめると、2023年は

より遠くに、目線や意識を置いていく

ということをやっていくと良いみたいですよ！

2023年の集客・販促の 動向を読み解く

コロナ禍も三年目となり、オンライン化、デジタル化の波は第一フェーズが終わり、第二フェーズに移行しているように思います。

集合研修型のセミナーや対面商談ができなくなったため、zoomが伝わるのもすでに当たり前に。

むしろ直接出向くとなると、移動時間をもったいない、とすら思うようになった人は、実際に多いかと思います。

(往復1時間かかるなら、zoomで打ち合わせ1本できますからね！)

それで、2022年の年の瀬で僕がよく相談に乗っていて感じることは、

オンライン化したけど、うまくいっていない

という事業者の声が増えてきている、という事です。

- ・ ホームページを作り直した
- ・ お金をかけてLPを作った
- ・ 集客を仕組み化したくてコンサルをお願いした
- ・ オンラインコンテンツを作った
- ・ SNS広告をするようにした

だけど、思ったように上手く行っていない...

という人が本当に多い気がします。

これは、マジでもったいないですよね💧

もしかしたら、これを読んでくださっているあなたも、こういう経験をしているかもしれませんね。

挑戦したことは本当に素晴らしい事です。

ただ、オンラインでの事業展開を甘くみちゃダメです。

ホームページを作ったら、お金をかけてLPを作ったり、
広告をかけたら、集客の悩みは解消する！！！！

みたいに、WEBって、どこか魔法みたいに思っていないせん??

少なからず、僕は思っていました。でも...

んなわけないですよね！！

そのページを見ている人も、「人」なんだから、インターネットで自動化、仕組み化、効率化しただけで人の行動を操れるほど、単純じゃないです。

今年は特に、「集客の仕組み化」「自動化」という言葉をよく目にしてきました。

クリックファネルといったセールスファネルを自動化できる優秀なツールもありますし、海外ツールだけでなく日本のマーケティングツールも多くなっています。

ですが、

どこかオートマチックになり過ぎていて、感情が動かない。

あなたはどうでしょうか？？

感情が動く集客や販促が 2023年は必須に！

仕組み化や自動化を否定しているわけではありません。

ビジネスを大きくしていくためには、必須だとしら思っています。

ですが、、これは僕も教えていただいた事ですが、結果を出し続けている人は、仕組み化や自動化の「概念」が違うんですよね。

何を仕組み化・自動化するのか？

僕たちは機械（マシーン）じゃないから、何でも自動的に送られてくるメールを見て、

「うわ〜！！これは買いたいぜ〜！！！！！！」

ってすぐにはならん。

本当に買っていいのかなって
購入ボタンを押すときは、やっぱり迷うし、

どれだけ買うメリットを並べたところで
心が動かないと買わない。

逆に言うと、メリットを並べられてもよく分らんけど、
なんか心が動いて、ものを購入したっていう経験、
あなたもありませんか！？！

僕もコピーライティングを学んできたけど、
これはライティングのテクニックとかじゃ
説明がつかないんですよ。

あなたがお客さんの事を どれだけ考えているか

その向き合う姿勢で、人は動くんです。

だから、ぶちゃけ言うと

お客さんとの信頼を紡いでいく事ができるなら
メリットをゴロゴロ並べなくてもいい。

テクニックはむしろない方が伝わる。

そんな風にも思います。

だから、2023年は、

あなたはお客さんとうどう接していきたいか？

をしっかりと考えて、伝えていく事が大事だと、
このレポートでは締めくくりたいと思います。

僕は今年WEBプランナー養成講座をスタートさせました。

このメンバーさんとは、受講生と先生という立場ではある
けど、僕は将来のビジネスパートナーだと思って募集をし
ています。

プロデュースをさせていただいている方とも、

一発で終わりはなくて、ずっと繋がって行って、
共に売上も成果も伸ばしていくパートナーとして考えていま
す。

僕はこのメルマガを読んでくださっている方とは、
一緒に成長したいと思っています。

それに、

- ・僕のメルマガを読んでよかった！
- ・田原と関わって本当によかった！！

って言っていただけのように、

田原と繋がっている事が誇りに思っていただけのように、

僕はこれから益々精進していきます。

**さあ、今日は誰を
全力で喜ばせようか！**

僕が大好きなこの言葉。

マーチャントクラブのキャッチフレーズ。

誰かを応援したいと一度でも思った事がある人は、
絶対に大丈夫です。

来年はさらに、一緒に成長していきましょう！！！！

ビジネスを通して、笑顔の総和を増やそうぜ！！

BE NICE ! ! ! !

田原靖識

Ps.

僕から、あと1つクリスマスプレゼントを用意しています♪

セールスとかオファーとかないので、お気軽に申し込んでくださいませ！

→ あと1つのクリスマスプレゼントを受け取る!