

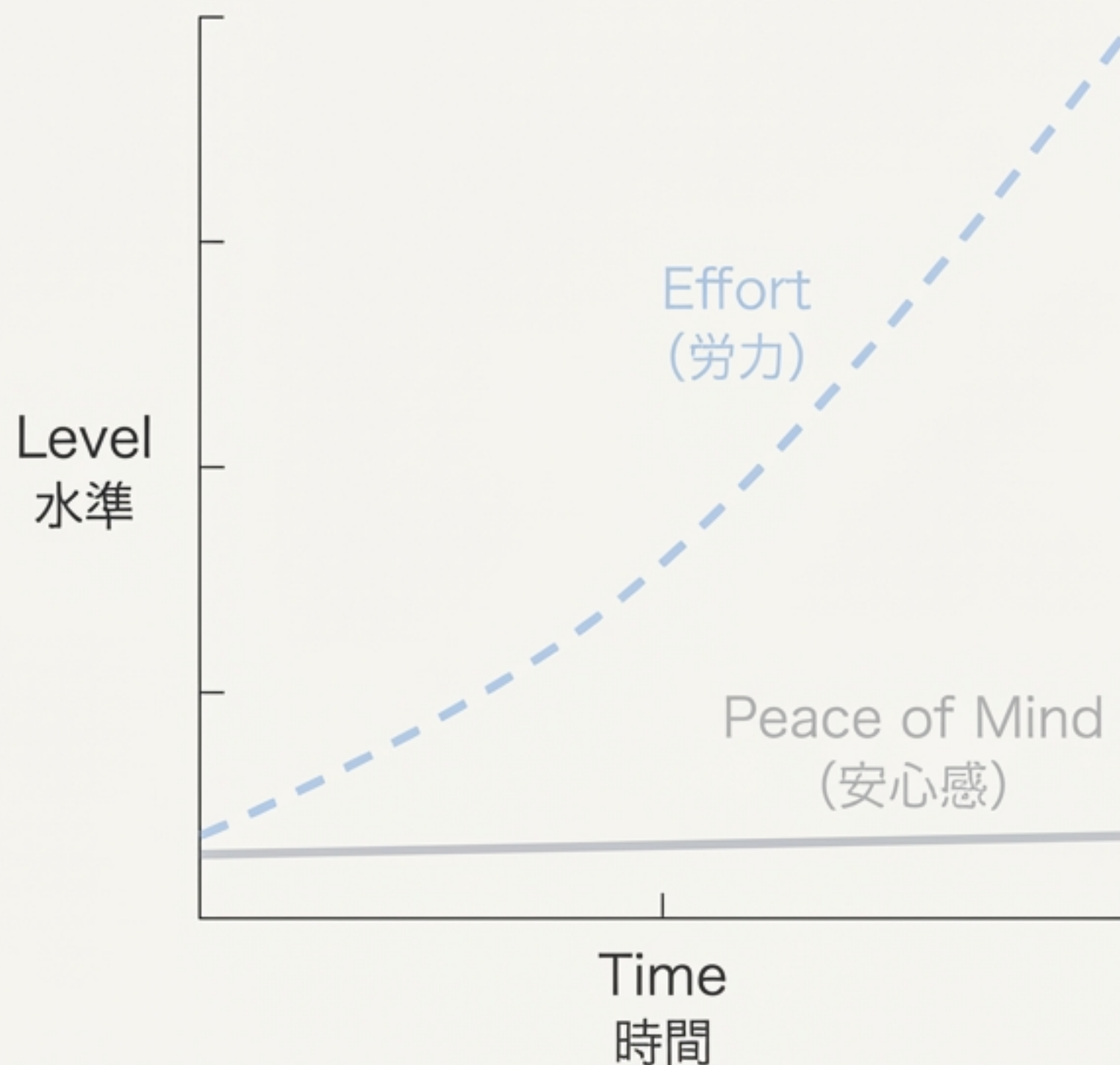
「頑張っているのに 楽にならない」あなたへ

構造から変える「資産型」Webマーケティングの考え方



Web集客の現場で よく見る「現実」

- ・ アクセスや売上は一時的に伸びても、生活が安定しない
- ・ やることが増える一方で、一向に楽にならない
- ・ これは努力不足ではなく「構造」の問題です



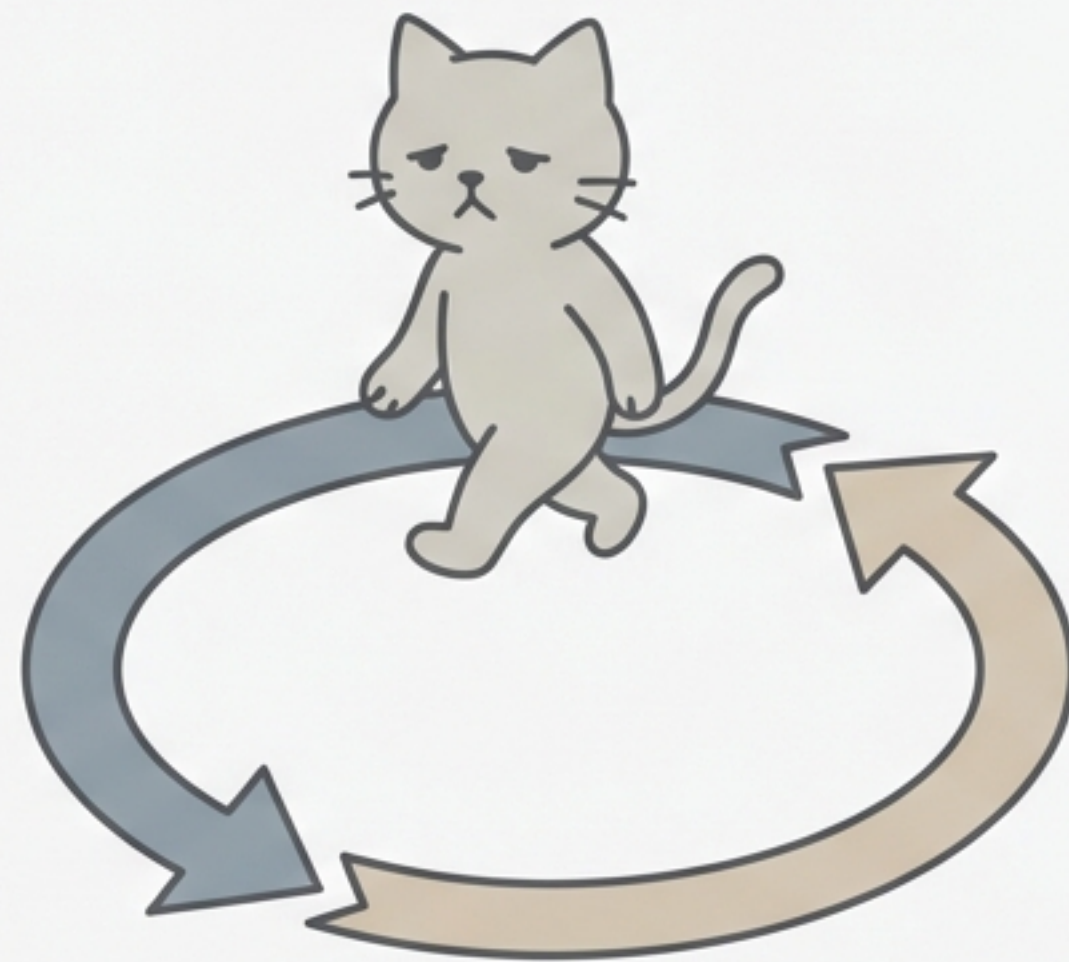
「集客そのもの」が 目的になっていませんか？

- ・ サイトに来て、買わなかった人はそのまま消えてしまう
- ・ 少し興味を持っただけの人も、二度と接点を持てない
- ・ 「一度きりの勝負」を常に繰り返している状態です



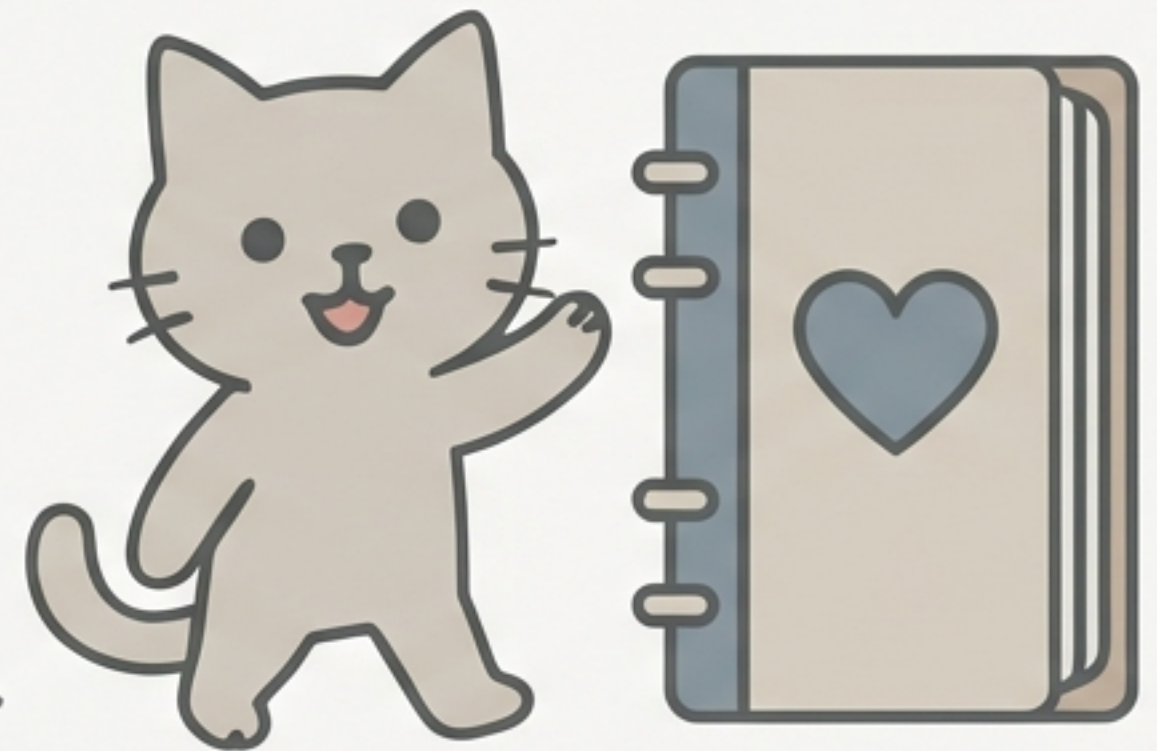
その構造では、 どこかで必ず息切れする

- ・常に新しい人を集め続けなければならない
- ・広告費や労力が雪だるま式に膨らんでいく
- ・集客の手を止めると、売上もすぐに止まってしまう



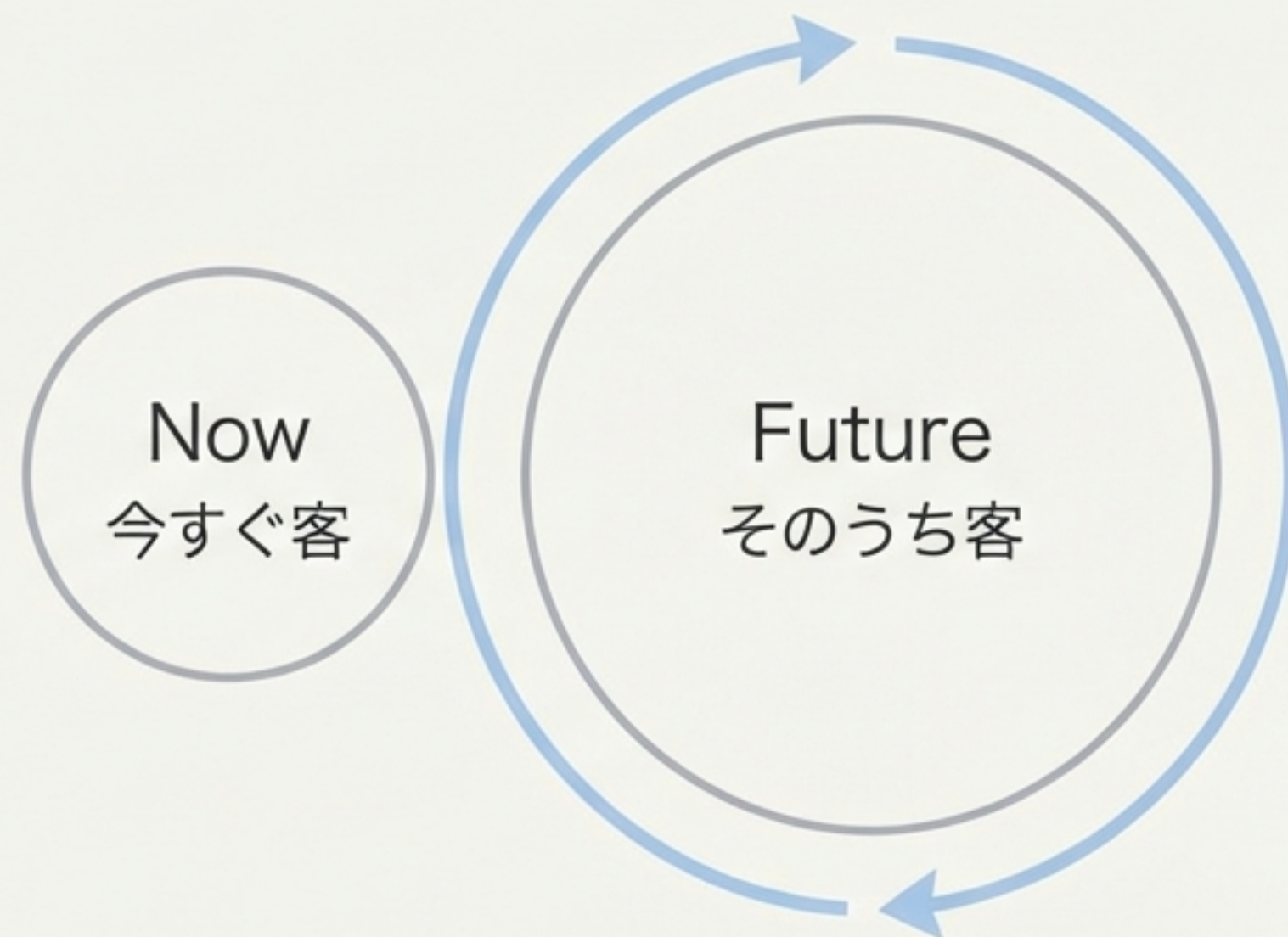
接点を資産として残す 「リستمマーケティング」

- ・単なるメール配信やLINEのテクニックではありません
- ・本質は「接点を資産として残す」こと
- ・一度つながったご縁を、その場限りで終わらせない仕組み



「今すぐ必要ない人」 とも関係を続ける

- ・ すぐには買わない人とも関係を持ち続けられる状態を作る
- ・ その場限りで終わらせないことが、将来の安定につながる
- ・ この考え方と仕組みそのものが「リストマーケティング」



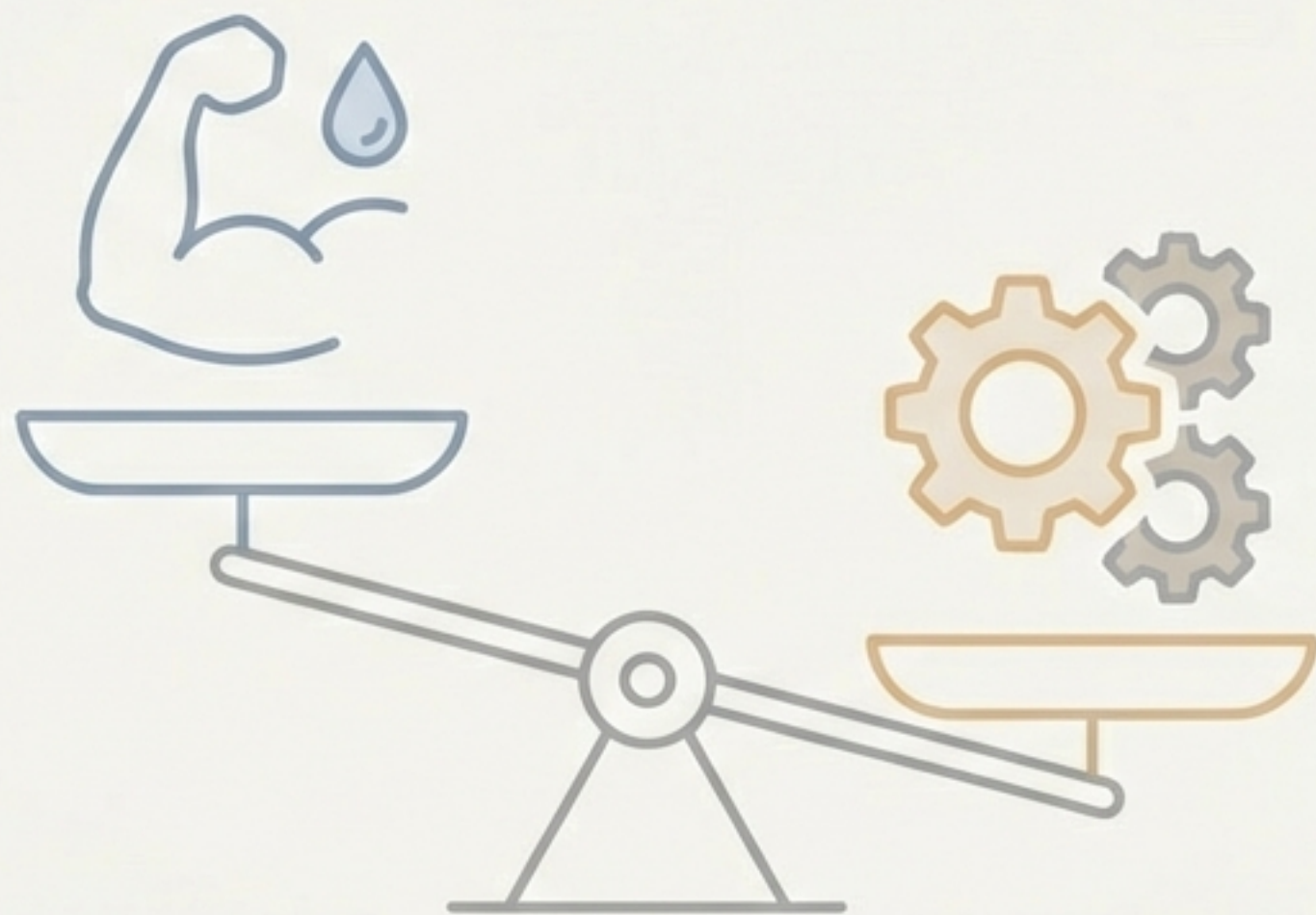
中小企業・個人事業主こそ 相性が良い理由

- ・一人ひとりのお客さんとの距離が近いから
- ・顔が見える商売は、関係性が売上に直結しやすい
- ・大企業には真似できない「個」の強みを活かします



気合や根性に頼らず 「仕組み」化する

- ・ 属人化（個人の能力頼み）では事業は続かない
- ・ 営業が得意な人だけが勝てる状態を脱する
- ・ 「なぜやるのか」「どの順番か」の判断基準を持つ



成功事例だけでなく 「過程」も記録する

- 試して失敗したこと、遠回りしたことも公開します
- 完成品だけでなく、迷いや判断の理由も残します
- 同じ立場の人のための「現実的なヒント」として



無理なく長く続く仕組みを一緒に整理する

- ・すぐに売上が上がる「魔法」ではありません
- ・自分たちのペースで続けられる考え方を共有する
- ・立ち止まって考えるための「材料」にしてほしい