

「小冊子を作った方がいいですか」

釣り竿は、何本あってもOK



By Norio Shiina

「小冊子を使ったビジネスモデルは、本当に必要なのか」

「椎名先生、小冊子を作った方がいいですか？」

コンサルティングの現場で、この質問を受けることが多くあります。

私は、その質問に対していつも困ってしまいます。

小冊子を使えば、優良な見込み客をたくさん集めることができます。

だから、小冊子を利用した集客の場面に数多く出会うようになりました。

しかし、小冊子はそんなに簡単に作れるものではありません。

何度も書き直して、時間を費やしながらか、やっと小冊子が完成するのです。

情熱のこもった小冊子であれば、著者が伝えたいことがちゃんと相手に伝わります。

文章の上手い下手は、あまり関係ないのです。

しかし、著者名だけを差し替えた変えた小冊子では、読者はそれを読んでさえくれないかも知れません。

だから、冒頭の「椎名先生、小冊子を作った方がいいですか？」という質問の応えに悩んでしまうのです。

「小冊子があれば、優良な見込み客は集まる」

「しかし、自分で書いたものでなければ、見込み客は集まらない」

「でも、小冊子を書くには、かなりの時間と費やすことになる」

でも、絶対に小冊子はあった方がいいです。

あなたが信じられないくらいに、優良な見込み客が集まるからです。

そして、小冊子を作る事をビジネスにされている方の品質は高くなり、価格は安くなっています。

今は、インタビューを中心にした取材で、あなたにピッタリの小冊子を作ってくれる方もいます。

小冊子を作った方がいいですか？

小冊子でのビジネスモデルを諦めていた方、もう一度考え直してみてもいいかも・・・



上の写真は、様々な業種の小冊子。これを見れば、小冊子を使ったビジネスの魅力を感ずることが出来るだろう。

小冊子があればそれを利用してプレスリリースをすることで、マスコミに無料で広告してもらえらる。

また、あなたの小冊子が欲しいと見込み客に言わせた事は、あなたのビジネスが有利に展開していく心理的な効果になっているのだ。

マーケティング情報センター

Copyright 2004 Norio Shiina ALL rights rederved.