

## 塾長の独り言 NO155 H23 .11 .27

「いったい何屋さんなのか？」

このお店はいったい何屋さんなのか？

店頭で女性たちの人だかりがいっぱい！

昨日、時間があったので、西船橋駅構内にある駅ビル3階の本屋さんに寄りました。

すると写真のような光景が・・・思わず、写真をパチリと

「すごくいい仕掛けだな！」と感心致しました。

この仕掛けをした人は偉い！

(ちょっとしたアイデアで・・・場は変わる)

女性たちが入れ換わり立ちより 常に混雑していました。



さて、ここに経営のヒントがあります。

集客の目的の為であれば、狙うターゲットが同じであれば、何をやってもいいと思います。

集客 見込み客 お試し客 新規顧客 リピーター (顧客) ファン客

このストーリー (仕掛け) をいかにつくるかがポイントですね。

<コメント>

集客の仕掛けと 見込み客確保は別に考えてもOKなんですね。

人間心理は人が集まっていると、より多くの人が集まるものです。

皆さんは、集客の仕掛けと仕組みをつくっていますか？