

## 「集客とリピートの専門家 PRO」の収益について

当事業の収益モデルについて説明いたします。(全て「税別」で表記いたします)

まず、「ニュースレター作成代行サービス」は印刷 500 部付きでの標準価格が 34,800 円です。

これにかかる仕入れは、ニュースレターの制作業務をSR会員自ら行なった場合、印刷代金のみとなります。

印刷については、インターネット印刷会社さんが安いと思いますので、プリントパックさんの価格を例にとって計算してみます。2015 年7月時点のプリントパックさんの価格は約 3,000 円(厳密には5 営業日で税込 2,850 円)なので、粗利益は約 32,000 円となります。(仕様は A4 サイズ・両面カラー・マットコート 90 の紙を使用)

これを「隔月(2ヶ月に1回発行)のお客様」を1件受注した場合、一年間で6本制作することになりますから、 $32,000 \text{ 円} \times 6 \text{ 本} = 192,000 \text{ 円}$ ということになります。

ちなみに、昨年から会員になっているTさんは現時点で5本の受注を実現していますので、年間で約 100 万円の粗利益を得ている計算になります。(現会員の昨年の最高受注数は8件でしたので、年間で約 150 万円の粗利益を得たこととなります)

これに対して、当社(株式会社ザッツ)にお支払いいただく経費は月額 10,000 円(年間 120,000 円)のみなので、仮に「隔月発行のお客様」を1件受注することができれば月額費用はペイできる計算になります。

また、「ニュースレターの受注」のメリットは「ニュースレター＝定期刊行物」なので、基本的に解約者数が少なく、一度受注した売上げは翌年以降も積み重なっていく特長があります。

ただし、動画でも説明した通り、昨年は「ニュースレター」だけを商材として販売していたため、受注活動がしづらい側面がありました。

そこで、今回からは「新規集客ツール(標準価格 49,800 円)」「テンプレート配信サービス(1号につき 5,000 円)」の受注も可能となりますので、今年は半数以上の会員さんが一年間で 300 万円以上の粗利益を獲得できることを目標としております。

ちなみに、昨年は、「コンサルティング＋ニュースレター作成代行サービス」というオリジナル商品をつくって、800 万円の受注を実現した方もいらっしゃいます。(今でも会員さんです)

このように、複数の商品を組み合わせることで、より高額な受注をする方法が効果的だと思われるので、今回は、その手法について8月27日の「集客とリピートの専門家 養成講座」でレクチャーさせていただいた上で「ブランド構築」のコンサルティングを行ないます。

(もちろんですが、当社が提供する「新規集客ツール＋ニュースレター」をフロントエンド商品として取り扱っていただいても構いません)

また、「ニュースレター作成代行サービス」の価格は今年から自由に設定していただけることになりましたので、例えば「取材＋制作＋印刷」という名目で標準価格よりも高額に設定していただくこともできます。

さらに、今年はSR会員さんとの共同活動(コラボレーション)の機会も増やしていく予定です。  
合同セミナーやDVD販売などを視野に入れていきますので、ここでも収益を上げていただこうと考えています。

当社は、SR会員さんを増やすことによって収益を上げます。SR会員さんを増やす最も効果的な方法は、より多くの成功者を出すことです。だから、今年は受注数が多い方をより強くプッシュしていくつもりです。(年間最優秀専門家は来年の月額利用料を無料にする企画もその一環です)  
最高で年間1,000万円以上の売上げを上げる方を複数人出すことを目標に全力投球してまいります。

なお、次ページに「集客とリピートの販売促進を成功させるモデル」を記載しますので参考にしてください。

9～10月に開催予定の全国セミナーツアーでも実際にこの流れを説明して、その後SR会員さんに受注活動に励んでいただく予定です。

株式会社ザッツ 代表取締役 米満和彦

## 「集客とリピートの販売促進」を成功させるモデル

年間計画として、新規集客ツールを年4回、ニュースレターを年6回新規作成した場合の試算

### ●新規集客ツール「売りとこだわり訴求チラシ」

3ヶ月に1回「売りとこだわり訴求チラシ」を新規作成し、3ヶ月間連続で同じデザインのチラシを商圈エリア内に配布(ポスティングなど)する。

以下、商圈エリアの配布数が2,000枚(3ヶ月で6,000枚)の場合の試算です。

制作費 49,800円 + 印刷代(6,000枚)12,000円 = 61,800円

これを一年間で4回新規作成するので、①61,800円 × 4 = 247,200円

### ●リピート促進ツール「ニュースレター」

2ヶ月に1回「ニュースレター」を発行する。

以下、印刷部数500部の場合の試算です。

制作・印刷費 34,800円

これを一年間で6回新規作成するので、②34,800円 × 6 = 208,800円

あわせて、郵送費(メール便)が、③500部 × 80円(郵送費) × 年6回 = 240,000円

①②③合計金額 696,000円

年商3,000万円のお店の場合…2.3%

年商2,000万円のお店の場合…3.4%

年商1,500万円のお店の場合…4.6%

新規集客ツールを年4回新規作成し、これを毎月商圈エリア内に2,000部配布した上、既存顧客500人にニュースレターを年6回お届けすれば、「集客とリピートの販売促進」は必ず成功するものと思われま

なお、一般に、商売は「年間売上げの5%を販促費にまわすとうまくいく」と言われていますが、「集客とリピートの販売促進」にかかる経費は年商3,000万円の場合2.3%、年商1,500万円の場合でも4.6%と5%を下回っておりますので、かなり高い費用対効果が見込まれます。

※ご契約方法は様々ですが、年間にかかる経費を12ヶ月で均等割りして毎月58,000円をお支払いいただく方法(郵送費を除く場合は毎月38,000円)を推進します。

また、2016年も小規模事業者持続化補助金があれば、これを利用した営業方法もレクチャーさせていただきます。