YouTubeを活用して新しい営業を

YouTubeで売り上げを10倍にする最先端の戦略的ネット営業法

先日、菅谷信一氏の「**YouTubeで売り上げを10倍にする最先端の戦略的ネット営業法**」というネットセミナーを受講しました。皆さんもYouTubeはよく観ていると思いますが、2021年の現在、インスタでも、ツイッターでもFacebookでも無く、YouTubeが無料で一番効果的な営業ツールだという事を知っていましたか？

今回はそのノウハウをしっかり学んできましたので、まとめてみました。（裏ページ→）

何はともあれ即行動！ということで、早速テスト撮影を始めています。コロナ禍で少し時間のあるこの時期に、マニュアル動画と共に、楽しい「営業」を始めましょう！　皆さんの斬新なアイデアもお待ちしています！（→裏へつづく）

2011年	SEO	パソコン	メール 電話
2020年	YouTube	スマホ	LINE 公式アカウント

▲ ネットを使った営業法　約10年の変化
LINE 公式アカウントは担当者が必要で難しいと思いますが、YouTube はすぐ始められます！

金猫通信

発行所
株式会社漱石
〒866-0861
八代市本町１丁目6-8
☎0965-34-9488

第61号
2021年（令和３年）
６月15日（火）

金猫の心　おお女将の言葉

引き続き対策の徹底を

六月一四日からいよいよ漱石グループ全店での通常営業となります。業務に戻るのには、体力とメンタルの回復が必要ですね。大変ですが、皆で力を合わせて切り抜けてゆきましょう。

業務再開にあたり、何度も言いますが、まず一番に、やはり新型コロナウイルスに対する感染予防対策です。万が一に備え、新しく導入した抗原検査で感染していないことを確認し、仲間やお客様、家族など周りの人の安全を守りましょう。

更に引き続き、マスクの着用、しっかりした手洗い、身の回りのこまめな消毒などの基本を徹底して下さい。

お客様には検温と消毒後の入店を徹底してもらい、開店中の消毒作業（店内の扉、テーブル、タブレット、調味料容器、メニューなどお客様の手に触れる全てのものを、その都度消毒する）など、決められた衛生管理を徹底し、出来る対策をできるだけ行ってコロナ禍の収束に力を注ぎましょう。

コロナ禍に、新型コロナウイルスに慣れないように！

令和３年５月16日より、熊本県の新型コロナウイルス感染症の感染拡大による「まん延防止等重点措置」が適用され、熊本県では５月16日～６月13日の期間飲食店には営業時間短縮が要請されました。熊本市以外の地域は、午後９時までの営業時短要請だったため、漱石グループでは「金之助八代店」「山本食堂」「金之助大津店」の３店は休業、「金之助光の森店」と八代の「のら家」は午後９時までの時短営業、宅配弁当の「さすが」は、飲食店ではないので通常営業としました。

▼ 相手が無症状・・・かもしれない

期間中は多くの飲食店が要請に従っていたことと、期間のはじめの方に、接待を伴う八代の飲食店のクラスターが発生したためか、１月末の緊急事態宣言の時のように、八代の夜の街中は明かりも少なく、人通りもほとんどなくなっていました。

昨年、一昨年にはまったく考えられなかった事が続いていますが、日本全国のニュースを見ても、今回の感染拡大の措置に対して、人々はあまり気にしていないように思えます。新しい変異株も続々発生していますし、近いうちに接種するワクチンの効果も、変異株に対してはまだわかりませんので、私生活でも油断せずに対策を怠らず、生活するようにお願いします。

▲ クラスター多様化
「職場」「家庭」「学校」が増えている。

「食で心を豊かに」　株式会社漱石　経営理念

最新のネット営業法について

まずはYouTube営業をはじめてみよう！

1 大量投稿 検索対策
2 コンテンツ動画
3 限定公開 成約 顧客維持

日本人が見ているネットツール
（2021年5月頃のデータ）

YouTube　77%
Facebookは　24%
ツイッターは　30%
LINEは　70%

❶❷ とにかくGoogleの検索に引っかかるようにすること。

・Yahoo!もGoogle検索を使用している。
・YouTubeはGoogleの子会社なので、動画が検索のトップに出てくる）

▶ 今流行のユーチューバーになるのでなく、**ビジネスYouTube**。あくまで営業と考える。
「限定公開」を効果的に使って「薄い100回より濃い10人」。チャンネル登録者数も関係ない。

▶ チャンネルはいくつあってもいい。用途に応じて沢山立ち上げる。
・営業チャンネル、人材採用チャンネル　など

▶ とにかく検索に引っかかるように毎日更新がベスト。
1分くらいの短い動画、音楽無し、編集なしでもいい。（無理なく更新するために）

▶ 1にタイトル　2にタイトル　3、4がなくて　5にタイトル
・タイトルに検索されそうな用語を複数入れ込む。
・タイトルは100文字まで入力可能だが、50文字に抑える。
・単語4つで考える（日本人の7割は、単語3つ以上で検索）
単語、短い文章でもいい。単語と単語の間は「スペース」「・」でいい。

❶ 1つ目の単語 → 「○○市」（ターゲットの住んでいる市町村名）
ターゲットが全国の場合は＝通販、量販、業務卸、全国発送、全国対応
❷ 2つ目の単語 →「売りたい商品、サービス」
❸ 3つ目、4つ目の単語 →「ここ半年～1年くらいでお客様から相談を受けたこと」

・求人の場合は
1. 勤務地　1. 人材採用　3. 業種・職種　4. 求職者が心配に思ってること

❸ 見込み客、リピート、成約化（顧客、常連客）

・YouTube限定公開動画（クロージング動画）を利用し、特別感をアピール。
※クロージング動画とは
・ネット経由での問い合わせがあった見込み客に最初に送信する個別動画のこと。
・冒頭で必ず見込み客のお名前を呼びかける（個別感の重視）
・自己紹介と併せて、同業他社との違い（USP＝売り）を説明する。

のら家のお料理
テイクアウト
はじめました！
ご注文のお引き取りは のら家へ
ご注文はお電話で ☎0965-35-0775
電話注文受付時間 午後3時30分～午後9時
お引き取り時間 午後4時～午後9時
松江通り ごちそう のら家
ごちそうオードブル
3,300円（税込）