

# しみゆめ

Vol.2  
2024.11  
¥0

「コミュニケーションデザイン」と「プレゼン力」、マーケティング、販促などについてやわらかくお伝えする、  
経営者視点で考え・動き・作るフリーランス「しかけづくり」が発行する広報誌です

## 【特集】

## 売れなくて困っている時に、 なにしたらいいの？

思ったように集客できない・売上げが伸びない…そんな時、  
大体視野が狭くなってしまっているケースが多いです。

やみくもに営業かけたり、「とりあえずSNSだろ」と宣伝だけの投稿  
をひたすら繰り返したりして余計に焦り出して…。

今回はそんな時にどうしたらいいか？について、自身の経験を交え  
お伝えします。



## 【おすすめ本】

目次をみただけで  
続きが見たくなる、  
売れるための  
「ちょっとした工夫」が  
詰まった一冊



## 【パソコン・スマホ・ネットのおすすめ】 スケジュール管理はアナログ？デジタル？

世間では手帳の買い替えの時期ですが、最近  
ではスマホ/クラウドで管理されている方も。  
簡単にメリットデメリットを整理します。

## こんな記事を書いています…まあ似たようなものです

昨今では経営コンサルタント会社の倒産が多いんですって。それぞれ専門領域や得手不得手  
もありますし、営業・マーケが手薄だと（どんなにすごいこと言っても）売上は生まれませ  
んし、リピートされないと続きませんし…「医者の不養生」みたいなもんですね。

ウチの場合、「作ったりアドバイスして一段落」だったので収入が不安定なのと、あまり自力  
で集客・営業をやってなかったなあ。そんな反省をしつつ日頃困っている時によくやっ  
ている「自分なりの対策」の共有を今回のテーマに込めました。

【発行・問合せ】

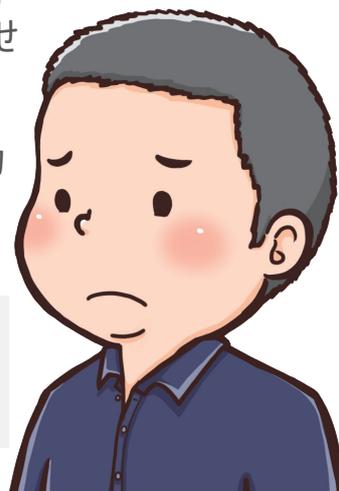


しかけづくり

TEL : 080-5860-2626

〒330-0856 埼玉県さいたま市大宮区三橋 1-603-4

yamazaki@shikake.info <https://shikake.info/>



【特集】

# 売れなくて困っている時に、 なにしたらいいの？

## 一旦落ち着いて、思考と状況を整理

いつもの職場を離れて、喫茶店でも温泉でもなんでもいいので、落ち着けるところに行って、自分なりのやりやすい方法で思っていることや現状の困りごと、理想の状況などを整理して見える化しましょう。

ちなみに私の場合は、iPad のメモアプリに体裁を考えず浮かんだことを書き殴る感じでやってます。

よくよく考えたら「…なんだあと1件取れば済む話だったのか！」など、思っていた以上にシンプルに自己解決することがあります。

## 何かがズレている可能性が…

思考の整理をする際に「そもそも～？」を口癖のように使うと、冷静に見直すことができます。

やってみると客観視が足りないケースが多く、以下のうちの何かがズレている可能性があります。

1. 顧客層/ターゲット市場  
→ そもそも誰向けに売るものでしたっけ？
2. 販促ツール  
→ そもそも興味を引く内容になってます？
3. 顧客接点/売り方/販促媒体  
→ そもそも本来の顧客に届いてる？
4. 商品そのもの/価格  
→ そもそもこの商品・サービスが正解か？
5. 商売/ビジネスにかける想い  
→ そもそもなんでこの仕事やってるんだっけ？

## アタマの中がスッキリしたら、 やるべきことを考え、動こう

方向性や目標が明確になったら、そこに向けてやりたいことや必要なことを具体的に書き出し、あとは肅々と動くのみ。

動き始めることで気づくことや、新たな出会いなど思いもよらない変化も出てきます。願っているだけではなにも変わりません。まずは自分のペースで、できそうなことから動いていきましょう！

ちなみにこうしたプロセスを経て、うちもなんとか商売を続けていますし、本誌『こみゅぶれ』も、「顧客接点がない…」という悩みから生まれました(笑)。

※使用アプリ：iPad mini で使用しています



【メモ・ノートアプリ】 Noteshelf3  
最近では珍しい買い切り型。重宝してます。



【タスク管理】 FirstSeed Tasks  
付箋をボード画面に貼るような感覚で管理できる。

## そうした話を一人でやるか？「壁打ち」を使うか？【告知】

1人で「自己との対話」をするのもいいですが、誰かに壁打ち（自分の考えや悩みについて相手に話し、それに対してフィードバックをもらう）してもらうのも、自分にはない視点や発見があって◎。しかけづくり（山崎）も、オンラインにて壁打ち相手をするサービスをやっています。

日時要予約・申込は右記の URL から（¥10,000/1h：税込）

<https://shikake.info/onlinesoudan/>



# 【おすすめ本】

「売れる／売れない」の差は  
ちょっとした工夫なんだと  
思わせてくれる一冊

ダムで「カレー」が、水族館で「パン」が飛ぶように売れる理由、のろのろ走るタクシーや 24 時間営業のたみ屋が選ばれる理由など、目次を見ただけで続きが読みたくなる一冊です。



## 売れないもの／売れる方法？

そんなものがあるなら教えてください！ (SB 新書)

著者：川上徹也

新書：208 ページ

出版社：SB クリエイティブ (2017/12/6)

ISBN-10：4797395079

# 【パソコン・スマホ・ネットのおすすめ】

## スケジュール管理はアナログ？デジタル？

個人的には、デジタルに切り替えて約 10 年。手帳を持ち歩く習慣は完全に無くなりました。一度入力するとどの端末でも確認できるし、メール・チャット経由の日程調整がラクなので。現在は下記アプリ・サービスを使うようにしています。下にそれぞれのメリット・デメリットを整理したので、来年のご参考にしてください。

### ※使用アプリ・サービス



【同期の元データ】 Google カレンダー  
仕事・プライベート・家族などに分けて使用



【予定入力・管理】 FirstSeed Calendar  
色別に Google カレンダーを一覧、見やすい

### 【予定調整】 日時の文字を作るくん

ドラッグで空いている日時を指定すると「11月5日(火) 16:00~17:45」を作ってくれる。あとはメールやチャットアプリに貼り付け。



	メリット	デメリット
デジタル	<ul style="list-style-type: none"><li>どこでもアクセス可能 (各端末間で同期)</li><li>編集・更新・修正が簡単</li><li>繰り返し処理がラク</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>バッテリー切れの可能性</li><li>デバイス故障の可能性</li></ul>
アナログ	<ul style="list-style-type: none"><li>記憶に残りやすく アタマの整理ができる</li><li>カスタマイズが自由自在</li><li>手書きの温かみ</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>修正や消去が面倒</li><li>常に持ち歩くのが面倒</li><li>紛失や破損のリスク</li></ul>

# みんなのマケ活会

マーケティング部や営業部のない中小企業・小規模事業者・個人事業主  
フリーランスのみなさん向けの、合同マーケティング活動グループです

2024. **11**月  
開催カレンダー

マーケティング部がない/マーケティング業務の経験や知識がない。かといって潤沢なリソースもなく、ちよくちよく業者やコンサルに依頼することもできず、自力でできることをやっていこうとしている方のために、「お勉強」ではなく業務に活かせる「知識とスキル、知恵」を学びシェアしあう合同トレーニング的な集まりです。

実際にはZoomにて平日夜、様々なテーマで行ないます。

## 11/2

(土) 21:00-22:30

Zoom 開催 / 1,500 円

【土曜開催】

売れなくて困っているときに  
考えること・やること

売れない時に冷静になって考えること・やることについて説明



## 11/12

(火) 21:00-22:30

Zoom 開催 / 1,500 円

販促ツール作成の基本は  
「プレゼン」

伝えたいことをしっかり伝えて、動いてもらう。  
プレゼンも販促ツール作りも一緒です。



## 11/19

(火) 21:00-22:30

Zoom 開催 / 無料

【無料】

販促ツールをその場で添削会

成果がイマイチな販促ツールを、内容/デザインの両面から添削



## 11/30

(土) 21:00-22:30

Zoom 開催 / 1,500 円

【土曜開催】

売れなくて困っているときに  
考えること・やること

売れない時に冷静になって考えること・やることについて説明



最少催行人数：3名（申込者が1-2名の場合、必要に応じて個別相談の場にさせていただきます）

「みんなのマケ活会」は、しかけづくり（山崎）が運営している任意団体です