無料ですぐできる販促手法②

お金がなくてもコレならできる！ちょっとしたコミュニケーション術

2025.10/14
勉強会@よろず支援拠点
コーディネーター 山崎浩司

1.ちょっとした〇〇が効いてくる

必ずしも「いいもの」が売れるわけではなく、またゴリゴリの営業や大々的なキャンペーンをしたから売れるわけでもなく。お問合せや申込みのキッカケは多種多様です。

実際には、ちょっとした一言や小さな配慮に加え、清潔な店内やスタッフの笑顔など、ごく当たり前のように思える所作や環境づくりの工夫や心がけが効いてきます。

美容室で「〇週間後くらいに再来店するときれいに保てます」と声をかけることも、トイレをきれいにしておくことも、相手には“気にかけてもらえた”体験として残ります。

お金をかけた仕組みよりも、日々のちょっとした積み重ねが「感じがいい」「また頼みたい」という印象をつくり、やがて売上や問合せにつながっていくのです。

業種別・ちょっとした〇〇例

■サービス業
- 美容室：次回時期の声かけ ／ 雑誌類の品揃え
- 飲食店：BGMの〇〇縛り ／ キンキンに冷えたおしぼり

■小売業・EC
- 雑貨店：「プレゼントにも人気です」 ／ 包装紙の丁寧さ
- アパレル：「次のセールは〇日から」 ／ 声かけをしない接客

■製造・BtoB
- 部品メーカー：他部署事例の共有 ／ 清潔な身だしなみ
- ITサポート：導入後サポートの約束 ／ サポート動画の送信

☞ **自分でもお金をかけずにできそうな所作や環境づくりを考えてみよう！**

2.もう１つのWeb / SNS活用法

WebやSNSは宣伝のためだけでなく、“会話を積み重ねる場”でもあります。発信に反応してくれた人に一言返す、質問に答える、小さなやり取りが信頼を生み、やがて相談や購入につながります。

会社名義でやるより個人アカウントが効く
- 会社アカウントは告知感が強く、一方的に見えがち
- 個人アカウントは人柄や日常が伝わり、親近感が生まれる
- 担当者本人とのやり取りが信頼を育み、相談・依頼につながる

◆ SNS別コミュニケーション起点でビジネスが動くシナリオ

- **LINE** ： 購入後「その後いかがですか？」と一言添える → 丁寧なフォロー対応 → 安心感からリピート注文
- **Google口コミ** ： 口コミで要望をもらい改善 →「対応してくれた」と再訪レビュー → 信頼感から新規客増加
- **Instagram** ： 飲み屋での投稿 → コメントで意気投合し交流 → 後日一緒にその店へ → 受注やコラボにつながる
- **X（Twitter）** ： 投稿はほとんどないが他人の投稿に積極的にコメントで絡み仲良く → 数週間後にDM・リンク

☞ **Web / SNSを使って気になる人を探して話しかけてみよう！**

3.信頼を積み重ねる習慣と仕組み化

日頃やり慣れないコミュニケーションは「思い出したときにやる」では続きません。習慣として生活に組み込むのがポイントです。たとえばトイレの中でSNSを更新する、毎朝玄関前を掃除するなど、無理なく続けられる形にすると“信頼の積み重ね”が仕組み化され、自然と成果につながります。

◆ 信頼を積み重ねる狙いと習慣の例

- **安心感を与えるため：** 納品から一週間後に「不具合ありませんか？」と一言フォロー ／ 店舗前や玄関を毎朝掃除して、清潔感で安心を伝える
- **信頼を積み重ねるため** ： 商談後は必ず当日中にお礼メール ／ 名刺交換したら24時間以内にSNSやLINEでつながる
- **存在を思い出してもらうため** ： 毎週決まった曜日にSNS発信（予約投稿でもOK）／ 週1回「お客様フォローリスト」を見て一言連絡
- **関係性を深めるため** ： 相手の投稿に「いいね」やコメントを習慣化 ／ イベント後は必ず集合写真を投稿し、参加者をタグ付け
- **次の行動につなげるため** ： 見積もり送付後は翌日に「届きましたか？」確認連絡 ／ 月末に「今月のおすすめ」や「来月の予定」を配信

販売促進のポイントは極端な話、カネをかけるか？手間暇をかけるか？です。

「簡単にできるけど、地味で面倒」なものにこそ、チャンスが眠ってます！

027-265-5016

販促・ChatGPT・Canvaのご相談・チラシ等の添削など、よろずの相談をご活用ください。
ちなみに山崎は、毎週火・水曜に前橋に来ています