

【保存版】

ネット・SNS 不要！地域 No.1 になれる「自動集客システム」説明書

はじめに

「ネットが苦手」「SNS の更新が続かない」「チラシも反応が悪い」
そんな悩みを持つお店・店舗経営者の方へ。

本書で紹介するのは、ネットも SNS も使わず、あなたのお店が自然とお客さまでいっぱいになる仕組みです。

しかも、一度仕組みを作れば自動的に回るので、忙しいオーナー様でも安心。
地域密着・高リピート・口コミ増加の王道戦略です。

第 1 章：ネットも SNS もいらない理由

- **SNS 疲れの時代**
投稿しても反応がない、炎上リスク、常に話題を考えるストレス……。今や SNS に頼る集客は限界です。
 - **地域ビジネスは“リアル”が強い**
地元のお客様が大半なのに、なぜ全国に発信？ それよりも「1km 圏内の顧客」と信頼関係を築くほうが効果絶大。
-

第 2 章：自動集客の全体像

以下の 5 つのステップで構成されます。

1. 魅力の言語化 (USP の明確化)
 2. 紙の仕組み化 (紹介・リピートチラシ)
 3. ロコミ導線の設計
 4. 連携・協業の仕組み化
 5. 紹介→体験→固定客化の“自動ループ”構築
-

第3章:各ステップの詳細

1. 魅力の言語化 (USP 設計)

- ・ まずは「なぜあなたの店を選ぶべきか？」をはっきり言葉にします。
- ・ よくある例:「〇〇エリアで唯一、〇〇できる××店」
- ・ “安さ”ではなく、“選ばれる理由”を明確にします。

2. 紙の仕組み化 (アナログ媒体の強化)

- ・ 「手渡しチラシ」「紹介カード」「常連さん専用券」「体験チケット」
- ・ ポイントは**使い捨てで終わらせない“再利用可能な紙”**です。
- ・ リピートや紹介のきっかけになるようにデザインします。

3. ロコミ導線の設計

- ・ 「紹介しやすい仕掛け」があるか？
→例えば「友人を紹介したら〇〇プレゼント」「紹介者にも特典」など。
- ・ 「紹介カード」や「体験ギフト券」を用意することで“言葉に出さずに紹介”できる仕組みに。

4. 地域連携・協業の仕組み化

- ・ 周辺の店舗や施設、団体と「相互紹介」「チケット設置」「パンフレット配布」などを行います。
- ・ 例:美容室と整体院、整骨院と飲食店などのお客様を共有しやすい業種間の提携。

5. 自動ループの設計

- ・ 初回来店 → 感動体験 → 特典付き再来 → 紹介カード配布 → 新規顧客 → 感動体験 → …のループ。
 - ・ オーナーの労力は最初の設計だけで、あとはお客様が自動で流れてくる流れを作る。
-

第4章: 実例紹介(業種別)

【飲食店】

- ・ 初回限定メニュー＋リピート券＋紹介カード
- ・ 地元イベントに合わせたクーポン設計
- ・ 近隣施設との連携(例:美容室×ランチ)

【美容室】

- ・ 口コミ感想カードの導入
- ・ LINE を使わず紙台帳で「友達紹介」
- ・ 小学校 PTA など地域とのつながり活用

【整体・治療院】

- ・ 「初回体験 0 円券」＋「家族専用券」発行
 - ・ 主婦ネットワークへの紹介カード配置
 - ・ 信頼の医師や薬局との連携
-

第5章: 必要な道具と準備

- ・ 名刺サイズ紹介カード(1000 枚)
- ・ 紙チケット or 体験クーポン(100～300 枚)
- ・ 店内ポスター or 看板(1～3 枚)
- ・ 地域マップと提携リスト
- ・ お客様の声集めノート

※どれも高額なツールではなく、印刷代をかけずとも実行可能です。

第 6 章: Q&A

Q: ネットもチラシもしたことがないですができますか？

A: 問題ありません。むしろネット集客をやっていない方こそ効果的です。紙と口コミに特化することで差別化できます。

Q: 人見知りで紹介を頼みにくいです。

A: 紹介“してもらう”のではなく“紹介したくなる仕組み”を作るのがポイントです。紙の仕組みが代わりに働いてくれます。

第 7 章: 導入から 30 日でやること

- Week1: USP の言語化 + 紙ツール準備
 - Week2: リピート設計 + 口コミ導線構築
 - Week3: 提携候補と挨拶回り
 - Week4: 紹介カードと特典付きの初回体験運用開始
-

おわりに

この仕組みは、あなたのお店に“合うお客様”だけが集まり、しかも“長く通ってくれる”理想のサイクルです。

広告や SNS に振り回されない、強い経営基盤を一緒に作っていきましょう。