

猿マネはやめて、ワル知恵を使いなさい！

今、面白い現象が起きています。

同じ商圏でまったく同じニューズレターが出回っているのです。タイトルも一緒ですし、内容も一緒です。しかし、発行しているのはまったく別の会社。示し合わせたわけではなく、彼らが共同組合でも作って同じレターを発行しているわけでもありません。むしろ、彼らはライバル会社同士です。

こんなことが起こる原因は単純です。ある会社が売っているニューズレターの雛形を、同じ商圏の、複数の会社が購入した。ただそれだけのことです。

ニューズレターならまだ笑って済ませられますが、折り込みチラシにも同じことが起こっています。まったく同じヘッドコピー、それも知る人ぞ知る有名なコピーです。そしてデザインまで同じ広告が同じ日に折り込まれてきます。嘘のようなほんとうの話です。

なぜ、こんなおかしなことが起こるのでしょう？

このケースは実際の中小企業のマーケティングの実態をよく象徴しています。つまり、**中小企業が猿マネをしてしまう**ことに問題の本質があります。しよせん、猿マネ・マーケティングで結果を出すことなんてできません。

そして、ひとの成功事例を信じて、マネをする経営者もまったく同じ構造です。結果的に成功したという話を鵜呑みにして、なんの工夫も加えずにマネする経営者がたくさんいます。

この人たちに共通しているのは、問題意識のなさです。たぶん、信じやすい人たちなのでしょう。それは裏を返せば騙されやすい人たちでもあります。

とかく素直でいい人は騙されます。「いい人」といえば聞こえはいいと思います。しかし、こと経営に関して人がいいでは会社を維持できません。疑うことが必要です。すべてに対して猜疑心をもって対処する。どんなものにも「裏」があります。

私は現在、経営コンサルタントをしています。広告プランナーでもあります。今まで、1000社、5000件以上の増客・販促プロジェクトに携わってきました。クライアントのほとんどは大企業でした。

広告プランナーとは、テレビや新聞の広告、店頭キャンペーン、イベント、タイアップなどを複合的かつ計画的にしかける仕事です。ときには、顧客を購買へ誘導するためのセールスマニュアルまで作ることもあります。ほかにも、総理大臣や政党のPR戦略も手掛けました。

そのためには、どうすれば大衆の関心を集められるか、ずっと頭を使って工夫を積み重ねてきました。そして、手段は選ばれません。「あざといなあ」「あくどいかなあ」と思われることも含めて、ありとあらゆる手口を使いました。それも、**練りに練った戦略のもとに……**。それが、広告業界では当たり前のことだったからです。

ですから今、コンサルタントをするようになって驚いたのは、ほ

とんどの**中小企業のマーケティングには計画性が皆無だ**ということ。です。あらゆる打ち手が場当たり的で、単発に終わります。これでは、一か八かのバクチと一緒です。

なぜ、中小企業は場当たり的にしか手を打てないのででしょうか？
なぜ、計画性がないのでしょうか？

やり方を知らないからです。そもそも、そんな問題意識もありません。社長が他の業務に忙殺されて、マーケティング、とくにプロモーション戦略について考える余裕ありません。だから、バクチになってしまっています。

この本では、中小企業でもできる、**計画的かつ巧妙なしかけ方**をご紹介します。また、**モラル（道徳・常識）に反する方法**にも言及しました（もちろん合法的です）。

ワルのしかけとは、闇の世界の手口を教えようというものではありません。また、お年寄りなどの弱者から金をむしり取るための方

法をお伝えするものでもありません。

むしろ、大企業が、こっさりやっつけている狡猾な手口（表面的にはそんな印象ももたれません）です。もう、広告、チラシ、DM、一つひとつの打ち手だけで「買わせよう。できれば、高い料金を取ろう」とするのは諦めてください。あなたの下心を隠し、お客に「売り込まれている」という印象をもたれないようにしながら、**最終的にお客がお金を払わざるを得なくなる状況に追い込んでいく手法**を明かします。もちろん、買っていたただいたお客様も満足する、そこまで行っただけは大成功です。

中小企業にも、いくつかの打ち手を組み合わせることで計画的に集客することは可能です。折り込みチラシとDMを組み合わせる、あるいは、そこにファックスも組み合わせる程度のことなら、誰だってできます。また、調べればわかりますが、ラジオや地方紙の広告料は中小企業でも出せるレベルの金額です。地方局なら、テレビだって

可能です。深夜なら、キー局のCM枠だって買えます。可能性さえ否定しなければ、なんだって可能なのです。

あなたが、もし小さな会社の社長さんなら、お願いがあります。今日から、猿マネはやめましょう。そして、いい人をやめてください。本書を参考に、ワル知恵を駆使して、お客を追い込んでください。結果は必ず出ます。