

★ 契約ゼロ、閉店危機…から大逆転！

# 100人のお客より 1人の熱烈な ファンを作りな さい

— SNS が可能にした弱者逆転の新法則

パターン別

## 熱烈ファンの 作り方！

ファンを作るにはどんな方法があるのか？  
成功例ごとに、その成功法則を探る！

**獲得事例① SNSでファン拡大**  
宮澤心さん P.104

宮澤心さん 宮澤雅文さん

**獲得事例② ファンがファンを呼んでくる**  
天田浩平さん P.108

天田浩平さん

**獲得事例③ 高くても買うファンを増やす**  
山口勉さん P.107

山口勉さん

**獲得事例④ 社長をファンにする**  
土井俊樹さん P.109

土井俊樹さん

**ファンを作る3つのメリット**

**メリット1 自動的にお客が増える**  
おいしいレストランを見つけるのと「行ってみたい」と誰かに話したくなるの。熱烈なファンも同じで、いつか何となく、勝手に宣伝してくれるのです。「熱烈なファンは頼まなくても、他人にあなたの良さを宣伝してくれます。しかも商品やサービスの良さを熟知しているため、じつに優秀な営業マンと言えるのです。おまけに、ファン自身が持っている信用力も加わるため、あなたの信用も高まり、商品が売れやすくなる効果も期待できます。」

**メリット2 高くても買ってくれる**  
誰もが簡単にネットを使っている時代。顔が見えない相手から購入するのでは、1円でも安く「手に入れようとするのが普通でしょう。しかし、熱烈なファンであれば話は別。「あの店を応援したい」という気持ちや、買った後のつながりにお

**メリット3 繰り返し買ってくれる**  
相手がただの「お客」の場合、一度買って来ても、その後また買いに来ても、それはわかりません。しかし、熱烈なファンの場合、違います。何かを買おうと思った時、真っ先に、あなたの顔を思い出すからです。「例えば、一度保険を買ってもらった時、相手に良い印象が強烈に印象づけられ、新しく別の保険が必要になった時に、思い出してもらえます。当然、リピーターになってくれる可能性は高いです。」



## ファンを作って成功している企業例

今、元気な会社は「ファン作り」に活路を見出す

**読書のすすめ**  
好きな本だけを販売、立ち読みする客に話しかけ、時に人生相談にも乗ることも。そんな専売に専売、ファンブックファンを呼ぶ人気店に

**中高年女性専門ジム カーブス**  
成熟したフィットネスクラブ市場の発案ながら、短期間で国内1760店舗を達成。女性専用。しかも中高年を対象にし、彼女たちに導く工夫を徹底。熱烈なファンを獲得しロココで成長

**今、ファンを作って成功している人や企業が增加中！**

**街の書店を支える熱烈なファン**  
1995年に、東京都江戸川区に開業した「読書すまじ」に高塚から徒歩7分、住居街にあり、かつて盛衰を繰り返した街の書店が、ここには消す中で、「読書すまじ」が、しっかりとリピーターがつき、経

売上を伸ばしたければ、ふつうは「客を増やそう」と考える。でも、今の時代の勝ちパターンは違。たった1人、あなたを熱烈に応援してくれるファンを持つことこそ、突破口になる。成功例に、徹底取材！

監修 **福永雅文さん**  
ランチェスター「戦略コンサル」の法則など著書多数

金以上の価値があるべきをため、多少割高でも買ってくれる。ファンにとっては、その人から買うことも目的のひとつになっているのです。」

「効果は、一度保険を買ってもらった時、相手に良い印象が強烈に印象づけられ、新しく別の保険が必要になった時に、思い出してもらえます。当然、リピーターになってくれる可能性は高いです。」

