

マーケティング講座

## アグリビジネス強化大作戦

### ～WEBデータベースマーケティング大作戦(1)～

株式会社インソース  
代表 舟橋 孝之

#### 「WEBデータベースマーケティング」の方法論は「アグリビジネスと同じ」

WEBデータベースマーケティングとは、まず、顧客データベースを構築し、顧客にメールを送り、そのメールからホームページを見てもらい、営業するというマーケティング手法です。「楽天」や「amazon」などが実施しています。WEBで商品購入後も、どんどんセールスメールを送り、さらなるリピーターを増やします。

実は、このWEBデータベースマーケティングは「アグリビジネス」に大変似ています。データベースという「土地」に愛情を注いで、メンテナンスし、マメにメールを打つなどして、「耕し」ていけば、必ず成果が現れます。みなさんが日常なさっているのと同じ意識でできる営業手法です。

実際、私自身もこの手法を活用し、成果を上げてきました。何のコネもない異業種(研修業)で起業し、6年間で800社以上のお取引先を開拓し、過去5年間で10倍以上の売上げを実現しています。今回はその経験に基づき、ゼロから簡単にできるWEBデータベースマーケティングの方法をお伝えします。

#### WEBデータベースマーケティングの手順

みなさんが過去にもらった名刺などの顧客情報(住所、氏名、電話番号、FAX番号、メールアドレス)をパソコンに登録する。自社のホームページを作る。できれば、毎週(毎日)更新する。

登録した先に定期的に(最低年4回。理想は月1回～週1回)メール(またはFAX)を送る。

どうでしょうか?少々パソコン作業が必要ですが簡単です。データベースと言っても、最初は年賀状用のデータベースで十分です。

#### なぜこの方法を始めたか?

創業当初は縁故を頼って、研修の訪問セールスをしていました。全然売れませんでした。その結果、お給料はほぼゼロという苦しい毎日でした。短期間に2度、3度と訪問すると知り合いでも嫌な顔をするようになります。そんな中で、相手にあまり負担をかけず、自分も楽な方法として、メールを出すことを思いつきました。実際、私は手持ちの名刺1000枚(研修業に全く関係のない人を含む)をパソコンに登録し、毎週、毎週メールを送り、自社のホームページを見てもらう様に働きかけました。また、会う人、会う人、「メールアドレスだけ教えてください」というお願いをして、メールアドレスを集め、メールを送りました。その結果、大幅にお客さまを増やす事ができました。

#### 売れるまでのステップを知る～ニーズが生まれた時最初に思い出してもらおう。

実は、商品はニーズがないと売れません。当たり前ですが、この事はすごく重要です。逆に言うと、商品を売るためには、気長にお客様の「ニーズ」が生まれるのを待っていれば良いのです。メールを送り続ける事で、「研修」ニーズが生まれた時に「最初」に思い出してもらえる会社になることが可能です。これを電話や訪問で実現することは時間とお金がかかかりますし、かなりセールステクニックがいります。しかし、次回に詳しくご説明しますが、外部のメール配信サイトを使ってパソコンからたくさんのメールを送ることは難しくありませんし、それほどお金もかかりません(1万円以下)。また、「メールでのお知らせが不要な方はこちらのURLをクリックしてください」という配信停止機能をつければ、メールを送っても、クレームをいただくことはさほどありません。

## 継続こそ力～3年、5年先を見据えて営業を続ける

メールを出した翌日、商品が売れることもありますが、普通、すぐには売れません。お客様には「買いたいタイミング」があります。それは、メールを出した翌日も知れませんが、2年後の場合もあります。当社の例でも、5年目でやっとお客様からお取引いただいたということも珍しくありません。

よって、2、3度メールを出して、売れないからと言ってすぐにアプローチをやめてはいけません。継続こそ力です。農業は「良い土作り」が基本と伺った事があります。データベースマーケティングでも同様です。自社を「認知」しているお客様をいかに多く作るかが基本です。極端に言えば、「売れる」のはただの「結果」です。一喜一憂せず、アプローチを「続けること」が重要です。

## ホームページのランクアップも同時に実現！～HP経由の新規客も獲得可能！

メールを送り続けていると良いことがあります。ホームページの検索ランキングがどんどん上がります。「マーケティング研修」と入れると、yahoo では5番目にランク(08.12.13現在)されました。広告費をかけたり、細工をしたりして検索ランクを上げたりはしていませんが、かなり上位を確保しています。私は、これはメール送付の結果だと考えています。

次回は、どんな内容のHP、メールが良いかをお伝えいたします。

## 法人協会ニュース

### 「農業技術の匠」の選定について

農林水産省生産局は、12月10日に「農業技術の匠」選定委員会を開催し、全国から応募された中から、地域で有用かつ普及が見込まれ、地域活性化に貢献することが期待できる農業技術を自ら開発・改良した農業者28人(1グループ含む)を「農業技術の匠」として選定しました。このうち、当協会会員から2名が選定されました。

石川県 佛田 孝治 氏((株)ぶった農産)  
長崎県 吉村 人志 氏((有)ワイルドプラッツ吉村)

心よりお祝い申し上げます！

農林水産省で、新たな食料・農業・農村基本計画の策定に向けて、意見・要望を募集しています。去る12月2日に石破農林水産大臣が新たな食料・農業・農村基本計画の検討を始める旨、公表しました。

食料・農業・農村基本計画は、おおむね5年ごとに変更することとなっていますが、現行の基本計画が平成17年の策定から約4年を経過すること、また、策定以降の食料・農業・農村をめぐる情勢が大きく変化していることから、検討を開始することとしたものです。

<詳細は農林水産省HPをご覧ください>

この基本計画作成にあたって、当協会の藤岡副会長が委員となっている食料・農業・農村政策審議会においてH21年1月から議論することとなっております。

事務局としても社団としての意見・要望のとりまとめの作業を行っており、会員の皆様等から年内中に忌憚なきご意見をお寄せ下さい。

### 御社パンフレットを置きませんか？

当協会では、来年2月に開催される各種展示会に出展します。会員企業を少しでもご紹介できればと思い、各社のパンフレットを置くスペースをご用意致しますので、是非ご活用下さい。

対象展示会：下記行事予定 参照

数量 200部まで(但し注は英語版のみ対象)

送付先 〒102-0084

東京都千代田区二番町9-8中労基協ビル1F

(社)日本農業法人協会 政策課

### おもな協会行事予定について

1月13日(火)-14日(水)食農融和推進部会

1月22日(木)社会的責任研究部会

1月22日(木)-23日(金)第2回実践研修会(熊本)

**1月26日(月)-27日(火)近畿ブロック交流会(兵庫)**

**1月28日(水)第28回運営委員会(東京)**

2月3日(火)-6日(金)グル&ダイン&スタイル(東京)

2月4日(水)-5日(木)アグリフード EXPO(大阪)

2月4日(水)-6日(金)FRUIT LOGISTICA(ドイツ)注

**2月10日(火)第31回役員会(東京)**

2月12日(木)-13日(金)第3回実践研修会(京都)

2月19日(木)-20日(金)第4回実践研修会(札幌)

2月22日(日)新・農業人フェア(大阪)

**3月5日(木)-6日(金)第20回総会・セミナー(浅草)**

3月14日(土)新・農業人フェア(東京)

本紙に関するお問合せは下記までご連絡下さい。

## アグリビジネス経営塾

発行：社団法人日本農業法人協会



HP : <http://www.hojin.or.jp>

TEL: 03-6268-9500

FAX: 03-3237-6811

e-mail : [juku@hojin.or.jp](mailto:juku@hojin.or.jp)

©(社)日本農業法人協会2008

本紙記事の無断転載を禁止します