

漫画でわかる

# リサーブストック



お客様つて  
どうしたら  
増えるん  
だろ？



自分のビジネスの集客に  
困ってるさきちゃん

いろいろ  
頑張つて  
るのにな  
く

ブロガーカ  
SNSとか  
異業種交流会とか

そんな  
さきちゃんに  
リザストが  
おすすめ！

わー!!

誰!  
なんなの!?

けけけ  
警戒!

リザストとは  
超ざつくり  
言つと…



お客様を効率的に  
増やせるシステムだよ!

メールマガジンを  
発行して  
読者さんを  
管理・分析!



メルマガ？

なんか

今さら感ない？

ブログとか  
LINEで  
よくない？

むむっ

?

リザストは集客に  
めちゃくちゃ  
効くのだ！

さきちゃんの  
**事業を本当に**  
**必要としている人に**  
出会えるよ！

えつ  
そ<sup>う</sup>な<sup>の</sup>?

詳しく述べ  
していくね～！



例えば  
さきちゃん

好きな  
芸能人で  
いる？

!?



どうやつて  
好きにな  
ったの？

す　ツ  
スプラウツの  
花田くん

アイドル  
グループ  
Sprouts



えつとう 最初は  
友達がスプラウツの  
ファンで～

私もなんか  
気になるなーって  
思つてて～

そのうち雑誌の  
インタビューとかSNS  
チェックするようになつて、

そしたら考え方も  
一生懸命さも素敵で～！

いつも頑張つてるなと  
思つたらどんどん  
好きになっちゃつて！

一回ライブ行つたら  
もう最高で～～！

大アリだよ！

この話  
カンケー  
なくない！？

待つて

私ったら

最初から  
大ファンだつた  
わけじゃなくて、

一生懸命な姿を  
見てるうちに  
好きになつた  
んだよね？

ビジネスも  
同じだよ



を探すより効率がいいんだ

最初から  
さきちゃんの  
大ファン！

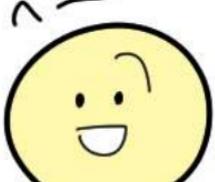
せへ！



を集めてコツコツ  
ファンに育てていく方が

育成!!

なんとなく  
興味ある人



こういうの  
あるんだ～！

さきちゃん最近  
こういう人つて  
出会ってる?

今すぐ

さきさんから  
買いたい! =



それができたら  
苦労しないってば

たまにお客様に  
なってくれる人も  
いるけど  
波があるし:

うん うん



いろいろ  
頑張ってるのに

異業種交流会とか

直接営業つて、

さきちゃんに

興味ない人にも

営業してしまう

可能性があるんだ



うつ

ここあたりが



営業トークしながら

この人  
私の事業に  
興味なさそー！

こういうの  
やつってー

へー  
どうなん  
ですかね

つて思つたことない？



あ、ある

メルマガやつてるんで  
よかつたら登録  
してみてください！

ならゴリ押しじゃ  
ないから言いやすいし、

QR  
コード→



まつたく興味ない人は  
そもそも登録もしないから…

## 登録者リスト

=

ちょっとは  
興味ある人

=

## 見込み顧客リスト

になるのだ！



どんどん好きにな  
なつてもらうつて  
作戦だよ

そこで  
さきちゃんの  
頑張ってる姿  
(メルマガ)を  
見てもらい…



こつこつ  
ファンを  
育てるのが  
効率的なのは  
わかつた

なるほど！

でも…

「登録者

=

見込み顧客

つて

LINEとか  
アメブロ・  
インスタの  
フォロワーと  
同じじゃない?



一一一  
登録もカバン  
だし：

ふふふ：  
それが大違  
なのだ！

まず

メルマガは  
登録も登録解除も  
若干めんどくさい



ん

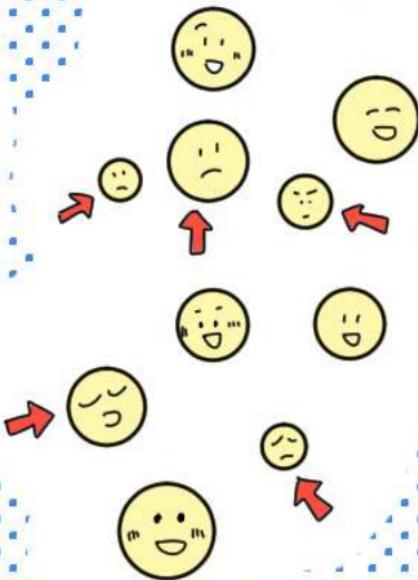
だから興味  
ある人しか  
登録して  
こないし

一度登録されたら  
なかなか解除されない！



他のサービスは  
フォローもフォロー解除も  
一瞬でしょ

興味ない人も  
とりこめちゃうんだよね



そしてリザスト  
一番の強み！



自分の大ファンに  
なってくれる人が見える

登録者の分析で…

①登録者ごとの、  
メルマガの  
開封率がわかる。

つまり

この人  
私のメルマガ  
毎回全部  
開封して読んで  
くれてるー♥

というのがわかる



つまり

② メルマガごとに、どのくらい読んでもらえたかもわかる。



③『よく開封してくれる人にだけメールを送る』などもできる



恋愛ゲームで  
好感度が見れる  
みたいな感じ…？

好感度かろあがった！

めちゃ便利じゃん

そ  
う  
そ  
う

あとね

無料キャンペーん！

などをやる時、ブログや  
LINE経由だと

実は冷やかしが  
結構くるんだよね…



わかる！

タダだし  
とりあえず  
もらつとこ♪

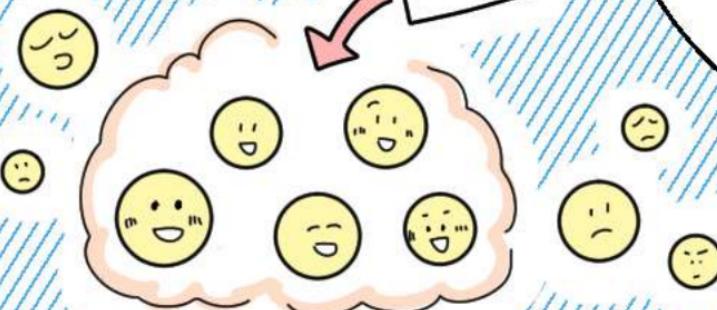
みたいな人が来る！

ト  
ア  
ン  
タ  
ナ  
ハ  
サ  
ー  
マ  
ジ  
や  
な  
い  
届  
け  
た  
い  
の  
は



メルマガならそもそも  
「興味ある人」にしか  
届かないから

こういう時  
冷やかしが  
ほとんど  
来ないのも  
特徴！



そうか  
そういう事に  
なるのか…！

リザストを  
活用することで

興味ない人に  
ゴリ押しの  
営業をする必要が  
なくなるし

さきちゃんの事業を  
本当に必要としてる人に

「適切なアピール」  
ができるようにな  
るんだ！

うーん  
ファンを育成するつて  
イメージわいてきた!!

それって  
すごくステキ  
じゃない?

私のこと  
必要としてる人に  
私の情報  
届けたい!  
メルマガいっぱい  
発行しちゃおう  
かな〜!

いいね!

お客様も  
さきちゃんも  
win winで

どんどん芽を  
出してこ～！  
めがでるちゃん  
応援しちゃう！

あなたも、リザストを  
学びたくなったら  
ココ見てね！



# リザストができるまで物語



リザストの創始者・  
じゅんぺーさん(当時31歳)

うーん

「価値あるサービスを  
提供していれば  
自然に売れる」

つて思つてたけど…

意外とそんなこと  
ないな！

営業しないで！



そんな折、とある  
有力者と仲良くなり…



あつ  
○○先生の  
お友達!?

ぜひお願い  
します

よろしく  
お願い  
しまーす

その人のコネで  
仕事をゲットしていた

それなりに儲かつたが

これで  
いいのかな：

こんなもん  
なのかな：

という一抹の不安があった

そんな矢先、  
リーマンショックが  
起こり

じゅんペーさんは一度  
全てを失つてしまふのだつた

コネで得ていた  
仕事はなくなり…

もう仕事  
出せません

うちも  
もうムリ

一時は神社の  
片隅に住み：



どん底で彼は  
徹底的に自分と  
見つめあつた



今まで

俺の事業に  
興味ない人に

偉い人のコネを  
使つて

ゴリ押し営業や  
数で勝負

していた…

だから本当に  
俺を必要と  
してゐる人に  
届いて  
なかつたんだ

でも必要として  
くれてる人に  
届くなら…

自分にとつても  
相手にとつても  
WinWinになる！

しかも

じゅんペー's



こーいう  
サービス  
ほしれい！

大多数の  
キヨーニナムイ  
人たち

それはすごく  
強固なものになる！

いざお客様になつてくれるまでに  
信頼関係を作れてたら…



そんな場を作りたい

それを俺の  
仕事にしよう



そんな思いで  
リザストは  
生まれたの  
でした

