

# 集客は掛け算！

## あなたが集客できない原因がわかる！

### “集客力チェックシート”

(できている部分にチェックをしてくださいね)

#### 集客準備編

#### QUESTION 1:

#### 集客の準備はできていますか？

- ターゲットが明確になっている
- ターゲットの悩みや願望が明確になっている
- ターゲットの趣味嗜好や行動特性が明確になっている
- 集客コンセプトが明確になっている
- ライバルが誰か明確になっている

#### 集客媒体編

#### QUESTION 2:

#### “勝ち”集客媒体を持っていますか？

- 月に5人～10人安定的に集客できる集客媒体がある
- 見込み客がいる集客媒体を選んでいる
- テレンドの集客媒体を選んでいる
- フロー型の媒体とストック型媒体の2つを運用できている
- ライブ配信ができる媒体を持っている

#### 集客動線編

#### QUESTION 3:

#### 入口の集客媒体からゴールまでスムーズにお客様が流れる動線の構築ができていますか？

ゴール：セミナーや勉強会・個別相談・施術の予約

- 入口媒体にしっかりアクセスが集まっている
- 目標売上を上げるために各媒体にどれくらいアクセスを集めれば良いのか計算できている
- 集客活動の目的が「動線強化」になっている
- 自分のお店やサービスの動線を図で書ける

あなたはチェックがいくつつきましたか？

全てチェックができていると、新規集客に困ることなく安定して売り上げを上げていくことができます。  
ぜひ弱い部分を強化してくださいね。

「メンタルにやさしいリピート集客経営プランニング」  
初回個別相談無料で行なっています。

ご相談はこちらまでお気軽にどうぞ

[LINE公式アカウント](#)



メンタルにやさしいサロン経営術  
リピート集客経営プランナー 水野里美

プロダクトローンチジャパン専属コーチ  
リピート集客株式会社パートナーコンサルタント  
ペライチ静岡県認定サポーター  
米国目標設定ライフコーチ