

開業から広告、新規顧客獲得、リピーター確保までの集客一括チェック。以下の項目をチェックしながら、今やるべきことを明確にしていこう。既に準備できている項目に口点を入れていき、必要がない項目は消していこう。

#### □事業所の確定

住所、電話番号、事業用メールアドレスを確保する。

#### □月間経費、月間収益の計算

A:チラシ・HP・SNS サイト構築費用、事務所経費、交際費、交通費、交流会参加費、名刺作成費、広告媒体に使うデータ(画像や映像)購入費用、衣装や営業ツール購入費など。

B:月間アプローチ数を決め、フロントエンド見込み客を予想、一般的に100人アプローチなら見込み客は**10%**以下である。

#### □事業内容の確定

フロントエンド、バックエンド、継続収入に繋がる定額システムの商品価格を決定する。

セミナーお試し商品(フロントエンド)、アップグレード商品(バックエンド)、定期利用商品など。オファー、特別割引の打ち出す期間や内容を設定し、高めに見積もっておくこと。

#### □広告方法の選定

フロントバックエンド用の複数チラシ作成。ネット広告媒体(ブログ・SNSなど)の構築、メインの媒体を確定させる。

#### □集客までのコミュニケーション、広告方法、情報収集

A:ワンランク上の交流会の参加、同業他社(他者)のHPやブログに問い合わせ(調査目的)をする。

B:飲食店や来訪者が多い会社にフライヤーを置いてもらう。

C:一年前に出会った人からの名刺を確認し、アプローチリストを作成する。

住所、電話番号、職種、所属部署、肩書き、年齢などをリスト化し、真っ先に電話する。

D:一括送信メールのテンプレートを作成する。

E:商店街を何度も歩き、どのような看板があるかを確認する。

F:毎日ネットニュースを確認する。

確認時間⇒10時、15時、17時、21時

確認内容⇒時事、政治経済、芸能、国際、趣味

G:ユーザーの趣味、何にお金を使っているかを知るためには誌面確認する。

「どんな悩みを解消するためにどんなものを買うのか」を追求し、金銭感覚や時代の流れ、キャッチコピーなども確認する。

◆人気女性誌(アンアン、女性セブンなど)

◆一般週刊誌フライデー、SPAなど)

◆通販カタログ(ニッセン、ニトリ、シャディ、フェリシモなど)

※年齢層、業種、価格、使用画像、商品別広告数(同じ雑誌で、占い広告は3つあるが化粧品広告は8つだったなど)このチェックでライティングに必要な情報(言い回しや熟語、造語)を入手する。

ロチラシ、HP 作成に必要なライティング

- ①パンチのあるフレーズ
- ②3種ブレット
- ③証拠証明の確定
- ④支払方法の確定
- ⑤オファーの内容確定
- ⑥アフターフォローの確定

これらを真っ先に終わらすと、スムーズに営業活動ができて、売上も上がって行くよ。