

集客の課題を明確にする

1. 情報発信 / 拡散

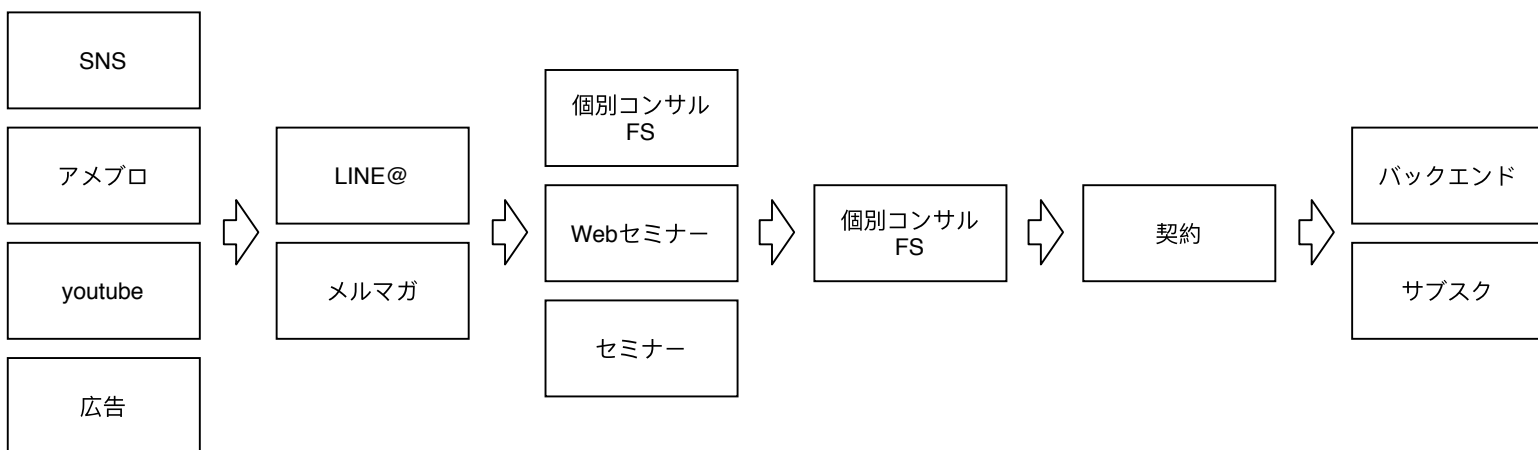
2. リスト化

3. 集客

4. セールス

5. コンバージョン

6. LTV拡大



1. 情報発信 / 拡散

フォロワーは増えているか？（Yesなら飛ばす）

1. プロフィールは適切か？
2. 投稿頻度は十分か？
3. 発信している情報はフォローするだけの価値があるものか（ベネフィット）？
4. フォローしたいと思える魅力があるか（発信者の魅力）？
5. フォローやいいね、コメントなどフォロワーを増やす活動は十分か（ツールが使える場合、適切に活用しているか）？
6. 見込みの高そうな層にアプローチしているか？
7. エンゲージできそうな話題を提供しているか（自分の意見、議論になりそうな話題、質問など）？

2. リスト化

リストは増えているか？（Yesなら飛ばす）

1. 登録までの導線は分かりやすいか？
2. 登録のためにLPを準備しているか？
3. LPへのリンクをクリックされているか？
4. LINE@やメルマガに登録するベネフィットが十分か？ またベネフィットを分かりやすく伝えているか？
5. きちんと読まれているか？
6. 登録しない理由を全て排除できているか？
7. 集めている層がズレていないか？

3. 集客

セミナー（Webセミナー）や個別コンサル、FSに必要な数の申し込みを取れてるか？（Yesなら飛ばす）

1. 参加費は無料にしているか？
2. 見込み客の欲しいものを十分理解しているか？
3. 得られるベネフィットが十分か？
4. そのベネフィットが明確か？ また分かりやすいか？ 見込み客は理解できているか？
5. （コピーを使う場合）型に沿って書いているか？ その型の意図を踏襲できているか？
6. 今、申し込まなければならない理由を準備しているか？
7. 出席率を上げる施策を打っているか？

4. セールス

個別コンサルやFSなどセールスの場に80%以上で繋がられているか？（Yesなら飛ばす）

1. 参加度を高めるセットアップは十分か？
2. プロとしての信頼を勝ち取れているか（先生ポジション）？
3. 巻き込みながら、出席ではなく参加させることができたか？
4. 参加者に十分な価値を与えられたか？
5. 参加者の頭の中にパラダイム・シフトを作れたか？
6. 参加者は『解決すべき問題』を認識できたか？（価値を与えただけで終わってないか？）
7. 個別コンサルやFSのオファーの仕方は適切だったか（申し込み方なども含む）？

5. コンバージョン

個別コンサル、FSで最低50%以上のコンバージョンがあるか？（Yesなら飛ばす）

1. 契約を取ることが目的になっているか？『価値を与える』や『気づきを与える』が目的になっていないか？
2. 参加度を高めるセットアップは十分か？
3. 型を使いこなせているか？
4. 状態をパーフェクトにして臨んでいるか？
5. 適切な人間から適切なフィードバックを受けているか？またそのフィードバックの受け取り方はズレていないか？
6. お断りから学び、二度と同じ失敗をしないよう、十分な振り返りをしているか？
7. 断られた後に十分なフォローアップをしているか？

6. LTVの拡大

LTV目標を設定しているか？増やすための施策を取っているか？

1. バックエンドは準備しているか？
2. バックエンドとして理にかなった商品か？（提供するサービスに一貫性があるか）
3. バックエンドを販売するタイミングや手法は適切か？
4. 最初の有料商品の満足度は十分か？
5. バックエンドで利益を上げる構造になっているか？
6. 商品やサービスの数は十分か？
7. サブスクリプション・サービスを組み込めないか？