

# 集客の課題を明確にする

1. 情報発信 / 拡散

SNS

アメブロ

youtube

広告

2. リスト化

LINE@

メルマガ

3. 集客

個別コンサル  
FS

Webセミナー

セミナー

4. セールス

個別コンサル  
FS

5. コンバージョン

契約

6. LTV拡大

バックエンド

サブスク

## 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%以上で繋げられているか? (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. 状態をパーカ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?