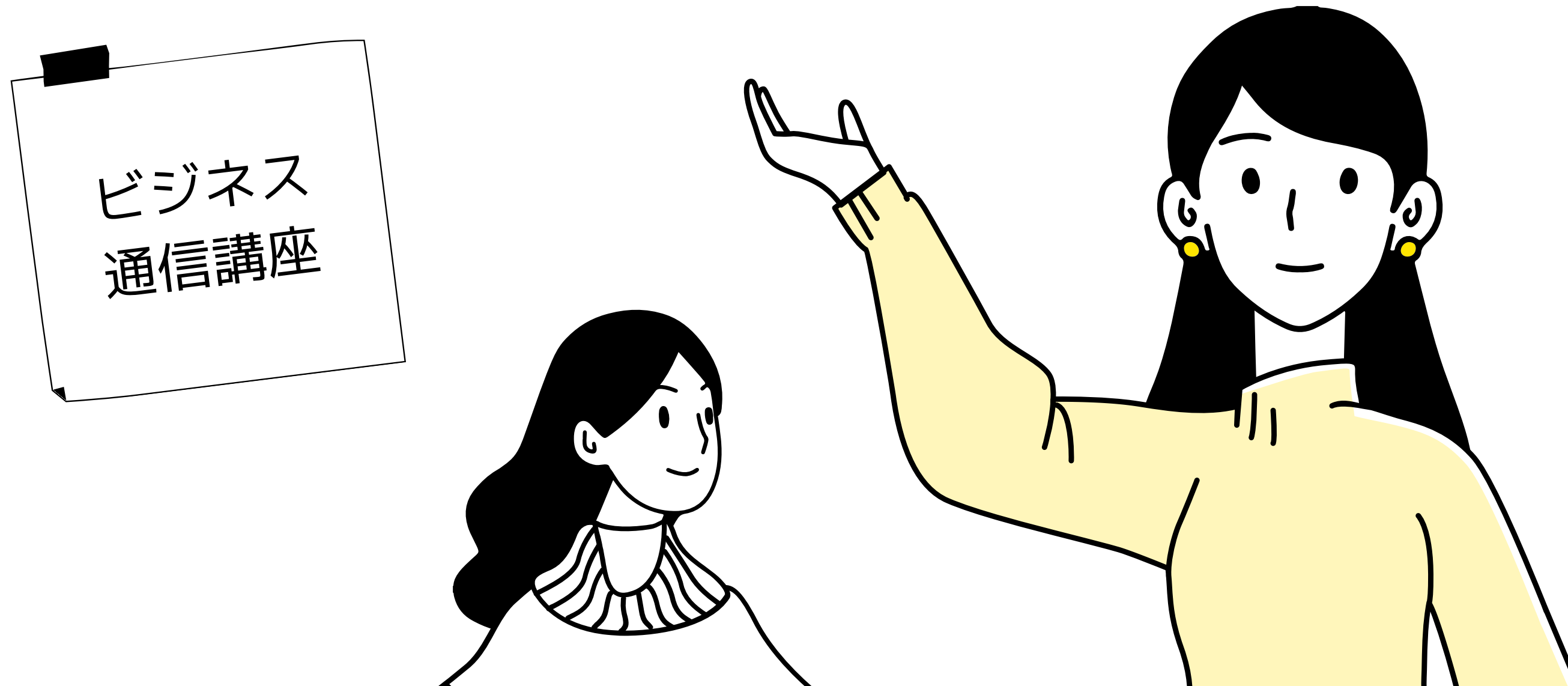
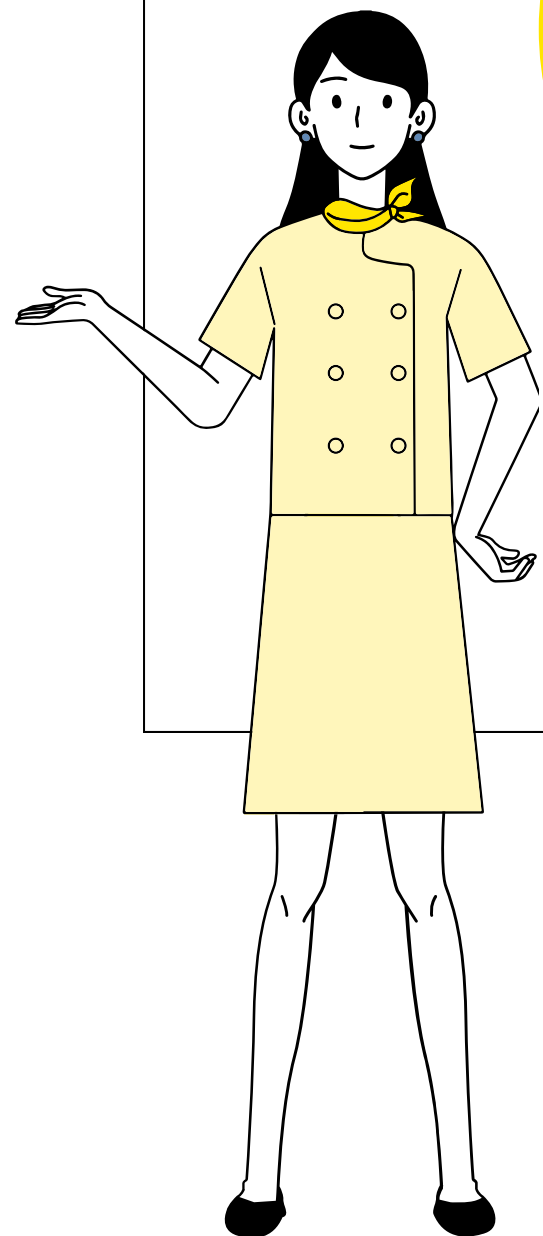


顧客導線を設計する 集客→成約の全体像





集客から成約までの
流れを説明します

集客→信頼構築→セールス→成約は
一連の流れで考える必要があります

集客から成約までの導線の
全体像を把握して
重点的に取り組む課題をはっきりさせましょう

ビジネスの地図

独自のノウハウをつくる

- ペルソナを決める
- ペルソナに似た人と対話する
- モニターに向けてサービス（仮）=独自ノウハウをつくる
- モニターと一緒にサービス（仮）=独自ノウハウの価値を確認する

ノウハウの実践者を増やす

- 未来のお客様との出会いの場をつくる
- 信頼構築する仕組みをつくる
- 信頼を維持しつづける仕組みをつくる

サービスをお金にする

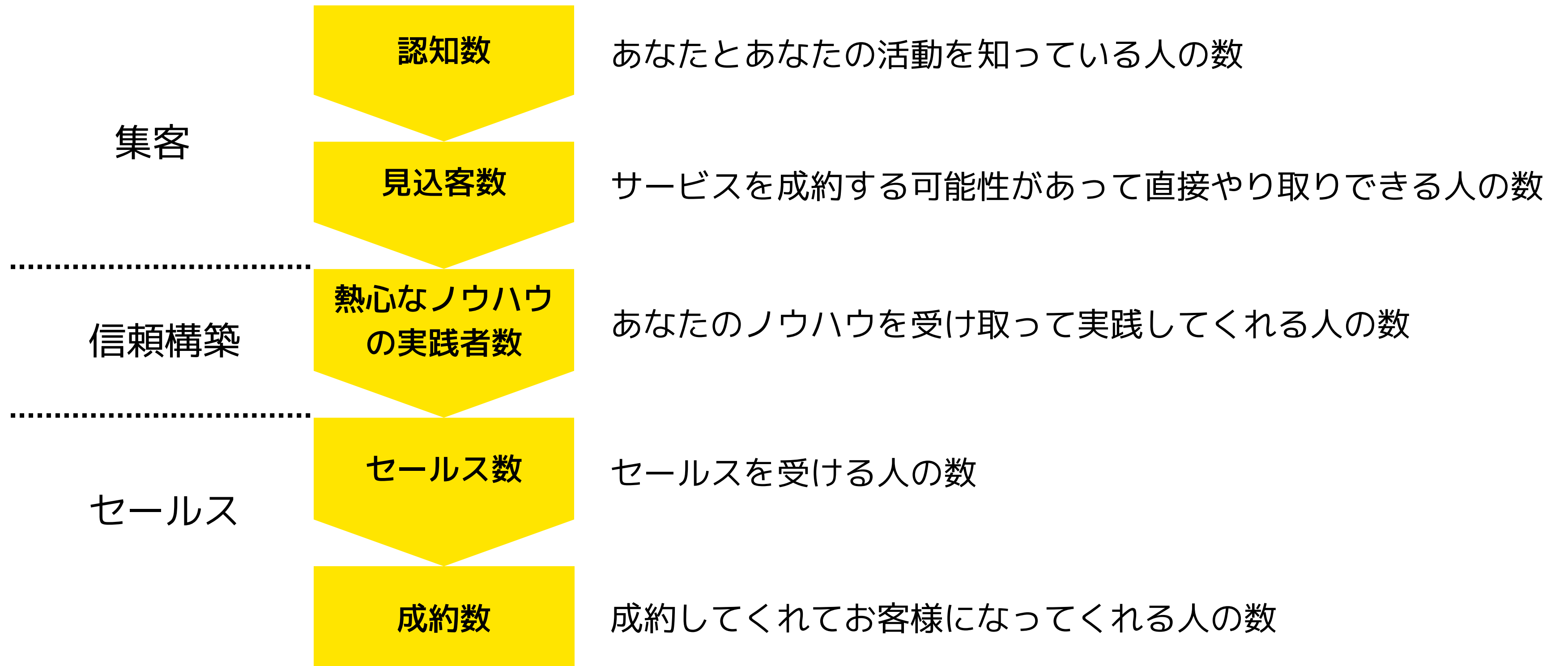
- サービス内容を決める
- 価格・販売数を決める
- セールスレターをつくる
- セールスまでの段取りを決めて実行する

集客→成約の導線とは

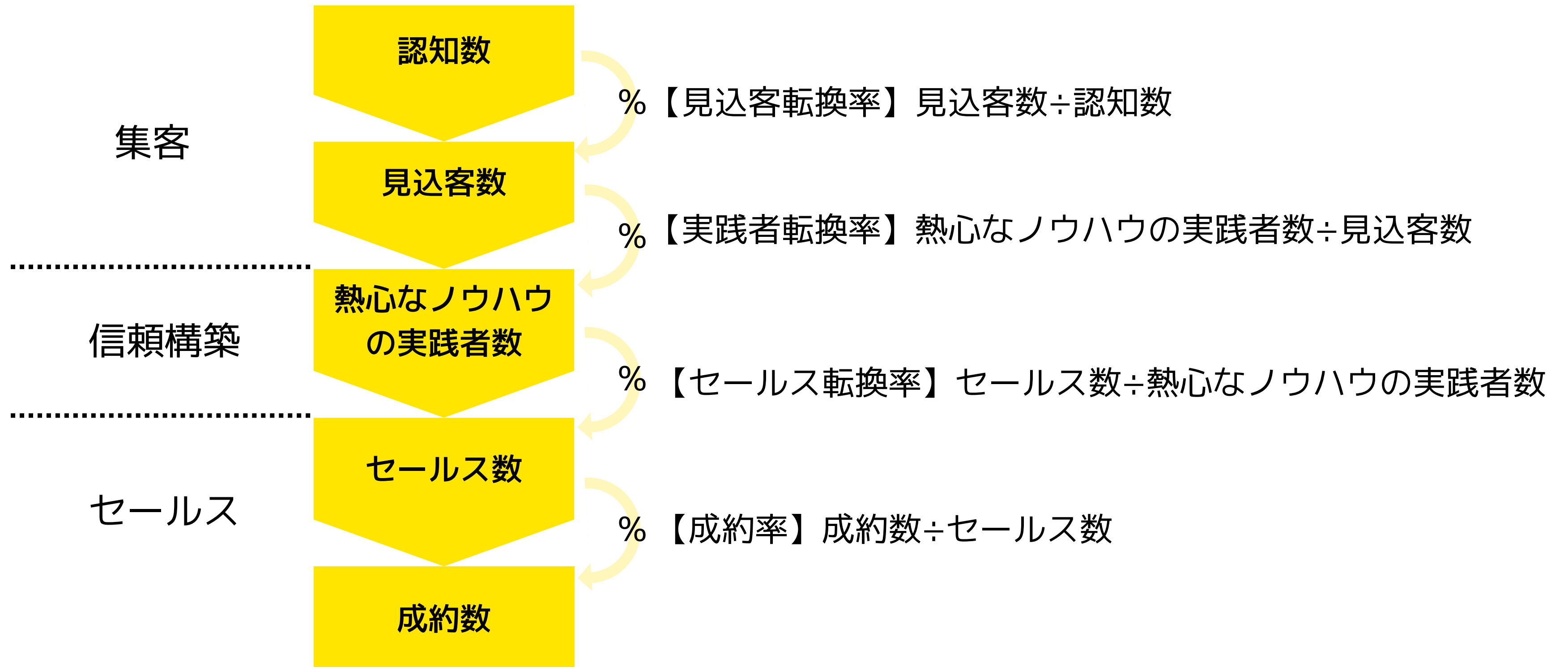


- 「動線」ではなく「導線」
- お客様が迷わないように導いてあげるイメージです
- サービスが完成したら、サービスの提供を軌道に乗せるために、集客→信頼構築→セールス→成約の流れをつくります

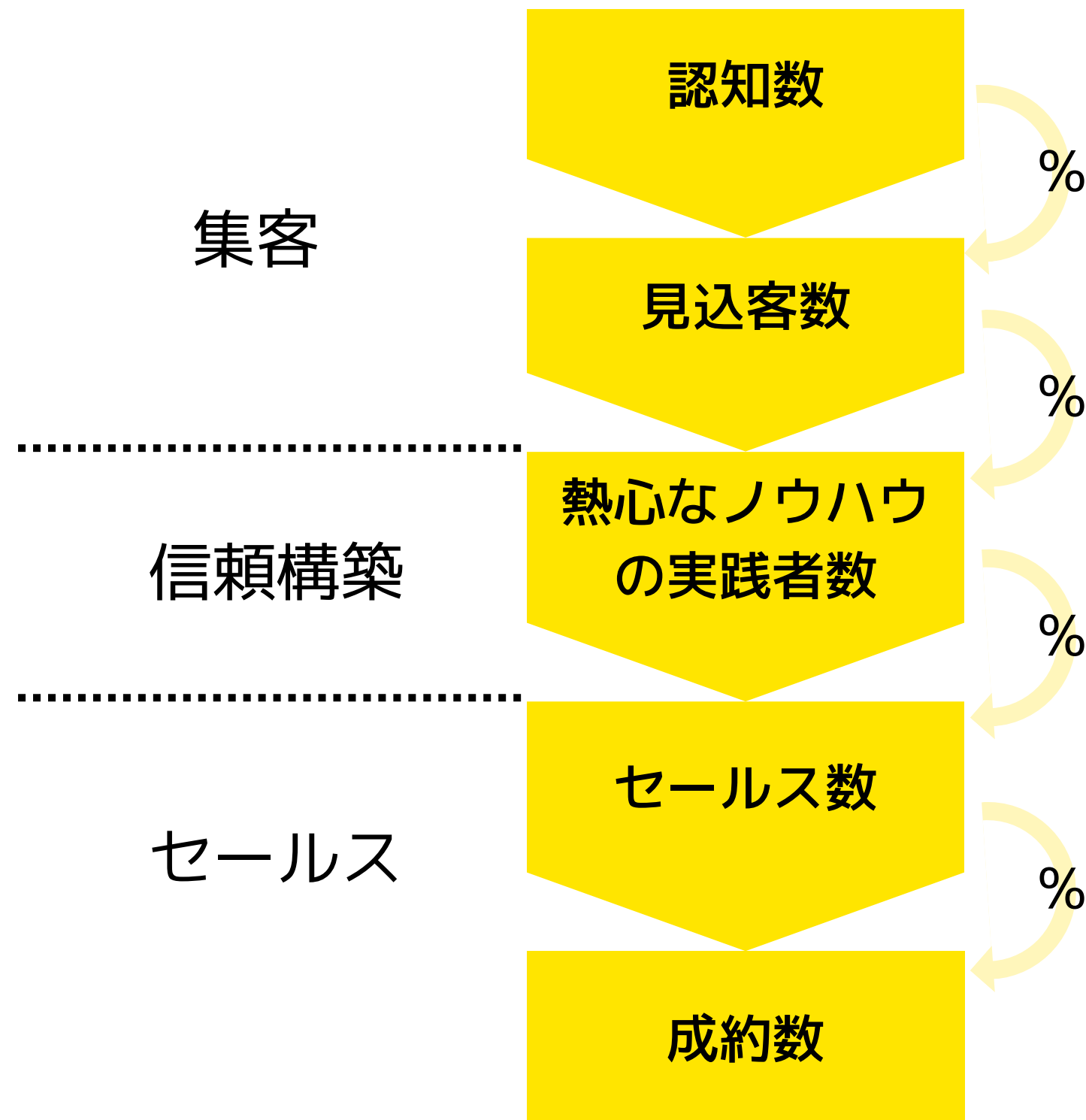
集客→成約までの導線



集客→成約までの導線



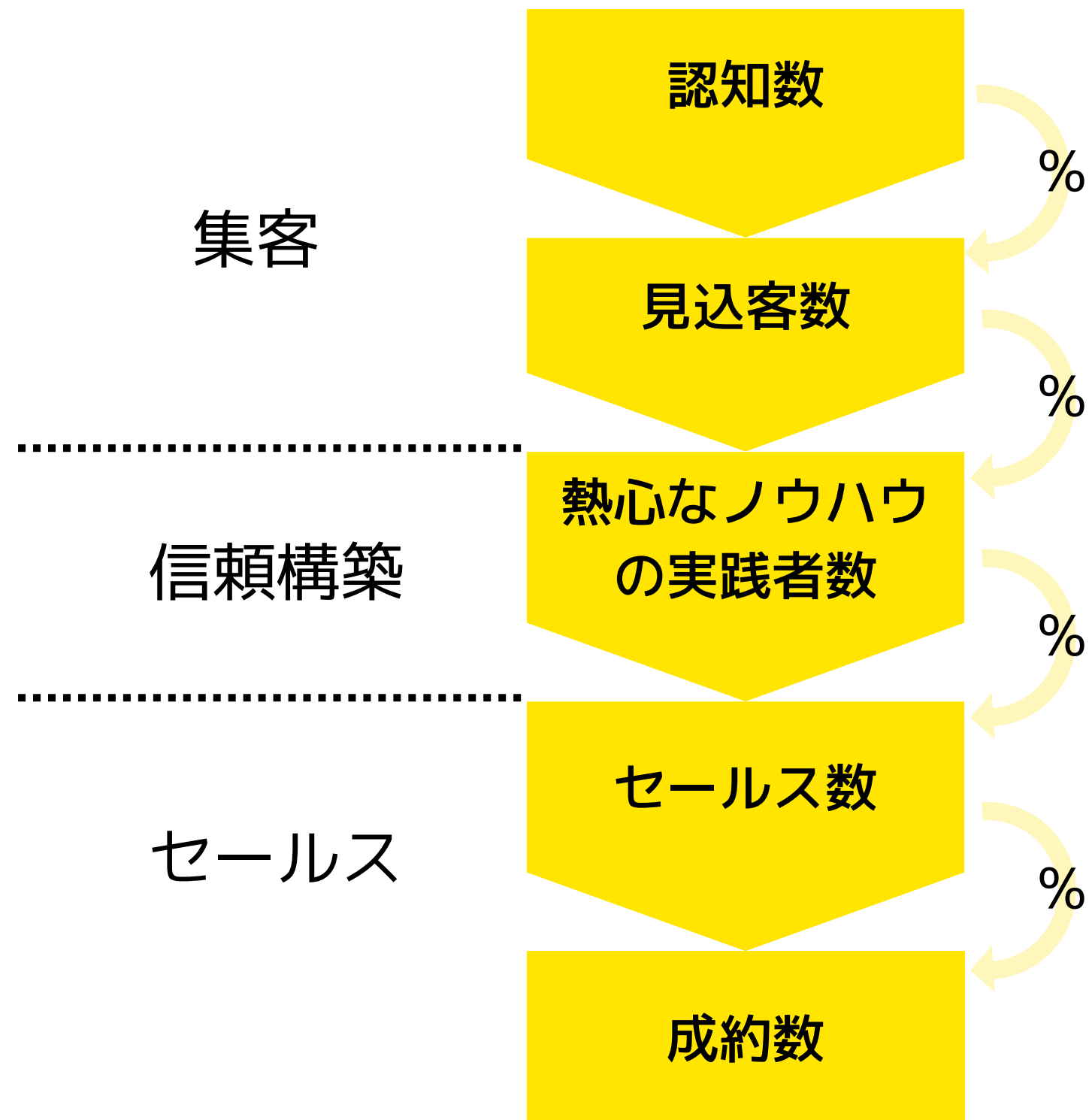
集客→成約までの導線



- 全て数値で管理することができるので、それぞれに目標数値を設定しよう
- 「今月は〇〇を〇〇名にするのが目標」など取り組む課題を明確にしよう
- そうすることで「今やるべきこと」と「期限」が決まる

- 数値目標は自分で決めることに意義がある
- 最初は難しいけど、決めてみて→行動して→見直してとやっていくしかない

集客→成約までの導線



- ゼロからスタートする人は上から順に数を増やしていきましょう
- 導線がすでに完成していて、成約数を増やしたい場合はボトルネックになっているところを探します
- どこに手を付けたらいいか迷ったら、成約に近い数値から順に見直していきましょう
- 大切なのは数字よりもお客様！これは忘れないようにしましょうね

あなたも
迷わない！

数値目標を持つことで
やるべきことと
期限を決めて
集客→成約を
効率化しよう

お客様を
迷わないように
導いてあげられます