新規集客用チェックリスト

新規集客をしたいけど、どこから考えたら、どうしたら？と思ってしまいますよね
そんな時は、まずはどんなお客様を集客したいのか？そこから考えると答えが見つかり易いかもしれません。

新規来店が少ない理由
↓
サービスが悪いとか、価格が高いとか思いがちですが、ほとんどの理由がそうでは無く。
↓
１番の理由は、この場所にお店がある事をお客様が知らない。
↓
知らないお店には、サービスが良いとか、安いとか、関係が無く行くことが出来ない。
↓
現状来店を増す為にしている事。
(　　)
↓
もっと多くの方に新規来店してもらう戦略　(新規の方にお店の場所を知ってもらう為に)
① 来店して欲しいお客様はどんな方ですか？
　(　　)

② お客様はどんな事に困っていてどうやって解決するのか？
　(　　)

ここで集客したいお客様は一つのパターンで無い場合も多々あるので、その場合はそのお客様毎に考えて戦略をたてます。

戦略とは、長期的、全体的な展望を達成するための計画で、目的を達成するためのシナリオです。
作戦とは戦略を達成するための、各部門毎に戦略を達成するために行う事です。

© 2015 selection group

次に作戦を考えます。

お金大	
お金小	

すぐ出来る　　時間かかる

考え方としてこの４つに分類して考えると考えやすいです。

左下にお金がかからず、すぐに出来る事。例えばお店の近くに手作りのビラを撒く等
左上はお金がかかるがすぐに出来る事。有料のチラシを撒く等　HP 作成
右下は時間がかかるけど、お金が掛からない事。コチコミを増やす為にする事等　ｽﾏｲﾙ
右上は時間もかかりお金もかかる事。ここは新規集客にはおススメしないですね。
別紙 NO,3 に記載する為に、上記の作戦から
１、簡単でお金がかからずにすぐ出来る事から、まずは記載します。
２、次にお金が掛かるけどすぐに出来る事で、可能な事を記載。
３、最後に、お金は掛からないけど、時間がかかる事を記載します。
４、全部記載が終わったら１週間ごとのチェックシートで毎日チェック。
現状行っていることは継続しながら、新しく始めた事の〇が多ければ多いほど新規の来店数の目標達成に近くなっていくと思います。

©　2015　selection group

今後行う新規集客の作戦	月	火	水	木	金	土	日

毎日チェックして出来た事に〇をしよう。
新規に始めた事はこれを毎日継続する事で、
毎日継続出来た事は３週間後には潜在意識(無意識)の力になります。
３週間後には無意識によって意識しないでも目標を達成するようになります。

© 2015 selection group