



無料で集客してみよう





SNSで発信しよう



◆ 発信内容を考えよう

例)

- **仕上がりを発信**
BeforeAfterの写真を撮る
なるべく違いが判る写真にする
- **お客様の声を発信**
お客様の声を集める
口コミに書いてもらう
- **こだわりや想いを発信**
自分の言いたいことではなく、お客様視点で考える
専門用語の多用はNG（少しならばプロっぽくて良い）
バランスを考えよう
全く業界に関係のない人に見てもらって感想を聞く



あまり難しく考える必要はない

日々の行動（仕事）を発信すれば良い

毎日の全てが発信の種になる

ただし、、、事業に関係のない発信はしない

例)

食べ歩きなど誰も興味がない発信

お客様の求めている情報だけに絞る

発信に一貫性を持たせよう



◆ SNSの優先順位

1. Instagram

写真ベースで情報が伝わりやすい

Instagramで検索するユーザーも多く、比較的集客しやすい
リソースが限られる場合はInstagramから

2. Twitter

テキスト140文字なので手軽
他SNSに比べ拡散力が高い

3. Facebook

自分情報の信憑性が高まりやすい
コラムやブログ感覚で投稿できる

4. YouTube

効果は高いがリソースが重い
撮影時間やサムネイル作成など、編集の手間が必要
リソースが確保できるなら挑戦してもよい



◆ リソースが限られている場合はInstagramに集中しよう

少し余裕がある人は、Instagramの投稿を転用して他SNSを投稿しよう

例)

Instagramの投稿を140文字に要約、もしくは切り抜きしてtwitterに投稿

Instagramの投稿をテキストに直して、Facebookに投稿

リソースが十分にある人は、それぞれのプラットフォーム合わせて投稿を工夫しよう



◆ 資金に余裕がある場合は、どんどん代行を利用しよう



代行に依頼することで、プロ視点で運用を改善できる
自身のリソースを確保し、他の業務に時間を割くことができる



LPをつくろう



◆ LP作成の参考動画

- **0～10万円クラス 集客講座(講義1～4)を視聴**

([講義1. ホームページをつくろう - 実践型オンライン・ビジネススクール「北原の精神と時の部屋」](#)
(tokinoheya.com))

- **10～100万円クラス 成約率アップ講座 (講義1～3) を視聴**

([講義1. お客様の声を集めよう - 実践型オンライン・ビジネススクール「北原の精神と時の部屋」](#)
(tokinoheya.com))