



集客に必要な数字を覚えよう





◆ 経営に必要な数字

- ① 新規問い合わせ数
- ② リピート率

独立前に見るべき数字は集客に関するこの2つだけ

判断基準を明確にすることで改善すべきことも明確になる



◆ ① 新規問い合わせ数

新規問い合わせ数から判断できる数字

CPA（新規獲得単価）

CPAとは？ ➤ 1人のお客様を獲得するためにかかった費用

- ・ポータルサイトの場合
月間の掲載料から算出
- ・広告の場合
月間の広告費から算出

(掲載料 + 広告費) ÷ 新規問い合わせ数

※ポータルサイトの場合は入客数

広告費をいくらまでかけることができるか判断できる



◆ ② リピート率

リピート率から判断できる数字
LTV (生涯顧客価値)

LTVとは? ➤ 1人のお客様が失客までに利用する合計金額

計算式 $LTV = \text{平均単価} \div \text{失客率}$

失客率を半分にすることで売上が倍になる

10,000円 ÷ 失客率20% = 50,000円

10,000円 ÷ 失客率10% = 100,000円

10,000円 ÷ 失客率5% = 200,000円

失客率の計測でオススメの期間

- ・ 平均来店期間で計測する
- ・ 期待値で計測しない



早い段階で数字を見る習慣をつけよう



数字を見れるようになれば、仮説も立てやすくなる