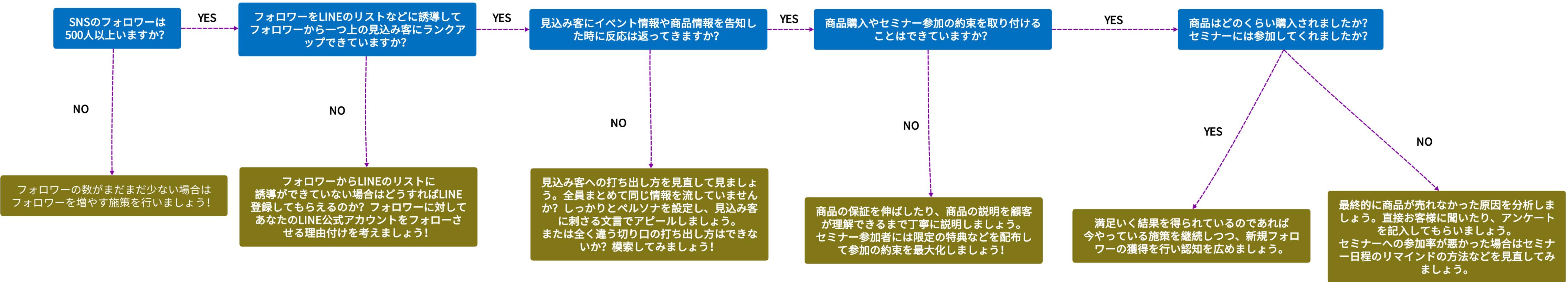


# 売上げが伸び悩んでいる方へのYES/NO チャート

※NOの部分で書いてある解決策はほんの一例で業種業界によって解決方法は様々です。自分がどのフェーズの数字が落ちていて改善する必要があるのか？それを自分の事業で見直してみてください。



SNSのフォロワーは500人以上いますか?

YES

フォロワーをLINEのリストなどに誘導してフォロワーから一つ上の見込み客にランクアップできていますか?

YES

見込み客にイベント情報や商品情報を告知した時に反応は返ってきますか?

YES

商品購入やセミナー参加の約束を取り付けることはできていますか?

YES

商品はどのくらい購入されましたか? セミナーには参加してくれましたか?

NO

フォロワーの数がまだまだ少ない場合はフォロワーを増やす施策を行きましょう!

NO

フォロワーからLINEのリストに誘導ができていない場合はどうすればLINE登録してもらえるのか? フォロワーに対してあなたのLINE公式アカウントをフォローさせる理由付けを考えましょう!

NO

見込み客への打ち出し方を見直して見ましょう。全員まとめて同じ情報を流していませんか? しっかりとペルソナを設定し、見込み客に刺さる文言でアピールしましょう。または全く違う切り口の打ち出し方はできないか? 模索してみましょう!

NO

商品の保証を伸ばしたり、商品の説明を顧客が理解できるまで丁寧に説明しましょう。セミナー参加者には限定の特典などを配布して参加の約束を最大化しましょう!

YES

満足いく結果を得られているのであれば今やっている施策を継続しつつ、新規フォロワーの獲得を行い認知を広めましょう。

NO

最終的に商品が売れなかった原因を分析しましょう。直接お客様に聞いたり、アンケートを記入してもらいましょう。セミナーへの参加率が悪かった場合はセミナー日程のリマインドの方法などを見直してみよう。