

売り上げ伸び悩みYES_NOチャート（全商品向け）

各質問に「はい」または「いいえ」でチェックしてください。

【フェーズ ： 認知（知ってもらう）】

質問内容	はい	いいえ
あなたの商品やサービスを「知っている人」は明確に把握できていますか？	☐	☐
SNS・広告・SEOなど、複数の集客チャネルを活用できていますか？	☐	☐
SNS投稿や広告配信を“定期的に”行えていますか？	☐	☐
リーチ数（見られた回数）を毎月、数値で把握できていますか？	☐	☐

【フェーズ ： 興味・関心（気にしてもらう）】

質問内容	はい	いいえ
広告や投稿の最初の一文で「見たい！」と思わせられていますか？	☐	☐
商品の“特徴”ではなく、“変化やベネフィット”で魅力を伝えられていますか？	☐	☐
お客様が「これは自分のことだ」と共感できるメッセージになっていますか？	☐	☐
訴求メッセージをテストし、反応率を比較する運用ができていますか？	☐	☐

【フェーズ ： 行動（クリック・問い合わせ）】

質問内容	はい	いいえ
サイト・LP・LINE・フォームなどの導線は、迷わず行動できる設計になっていますか？	☐	☐
スマートフォンでもストレスなく完結できる導線設計になっていますか？	☐	☐
行動ボタン（CTA）は“1画面内”でわかりやすく配置されていますか？	☐	☐
問い合わせや購入までの流れを、数値（CVR）で把握できていますか？	☐	☐

【フェーズ ： 成約（契約・購入）】

質問内容	はい	いいえ
実績・口コミ・ビフォーアフターなど、信頼を感じさせる要素を提示できていますか？	☐	☐

問い合わせ後の対応スピードや印象は、社内で統一されていますか？	☐	☐
価格・保証・サポートなどの不安要素を、事前に解消できていますか？	☐	☐
「この人（会社）に任せたい」と思わせるストーリーを語れていますか？	☐	☐

【フェーズ ： 継続・紹介（LTV最大化）】

質問内容	はい	いいえ
定期的にフォローメール・LINE・ニュースレターなどで接点を持っていますか？	☐	☐
再購入・リピートを促す仕組み（クーポン・特典など）を設計していますか？	☐	☐
購入後のお客様データを蓄積し、分析・管理できていますか？	☐	☐
口コミや紹介を“仕組み”として発生させる設計をしていますか？	☐	☐

「☐」にチェックを入れてご利用ください。各フェーズで「いいえ」が2つ以上の場合、そのフェーズが優先改善領域です。