

店舗集客の”三種の神器”と そのポテンシャル

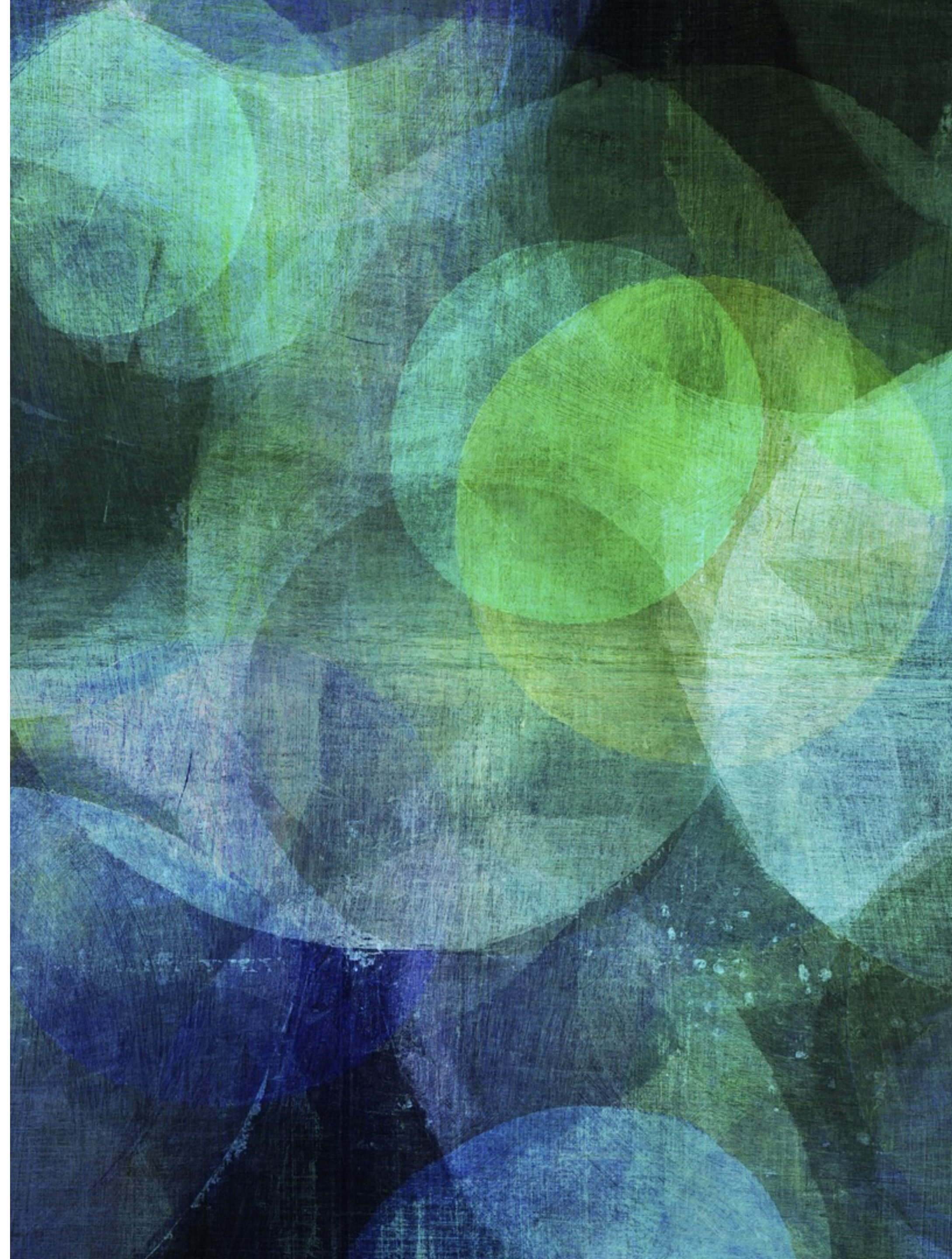


ビジネスの数字について問題

- ❖ **ポスティングチラシの反応率**
- ❖ **Webページにアクセスがあった場合の平均的な成約率**
- ❖ **新規顧客獲得に必要な広告費の金額**

- ❖ **0.1%ぐらい**
- ❖ **つまり、1000枚撒いて1件の電話がかかってくるぐらいです。**
- ❖ **もちろん業種によって差はありますが、地域密着の整体院などではこれぐらいの数字がでます。**

ポスティングチラシの反応率

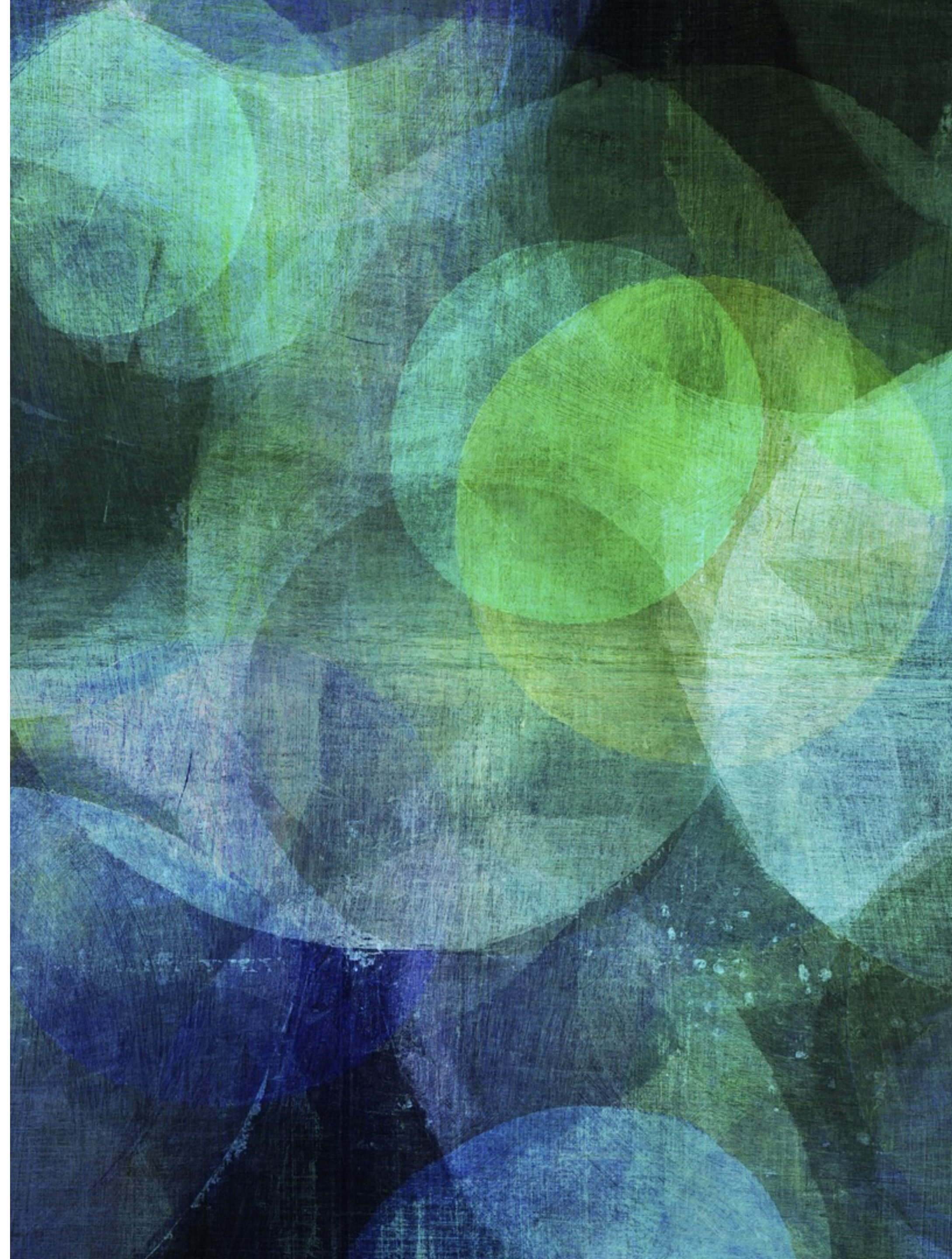


WEBページの成約率

- ▶ Webページの成約率は1%で合格
- ▶ つまり100アクセスで1成約あればOK
- ▶ 相当ひどいLPページを作っていない限りは、1%ぐらいの数字は出る

- ❖ **新規顧客の獲得に必要な広告費は、業種などによって幅がありますが、大体目安としては5,000円ぐらいです。**

.....
新規顧客の獲得に必要な広告費



“

新規顧客獲得で5,000円も払えません！

-よくある意見

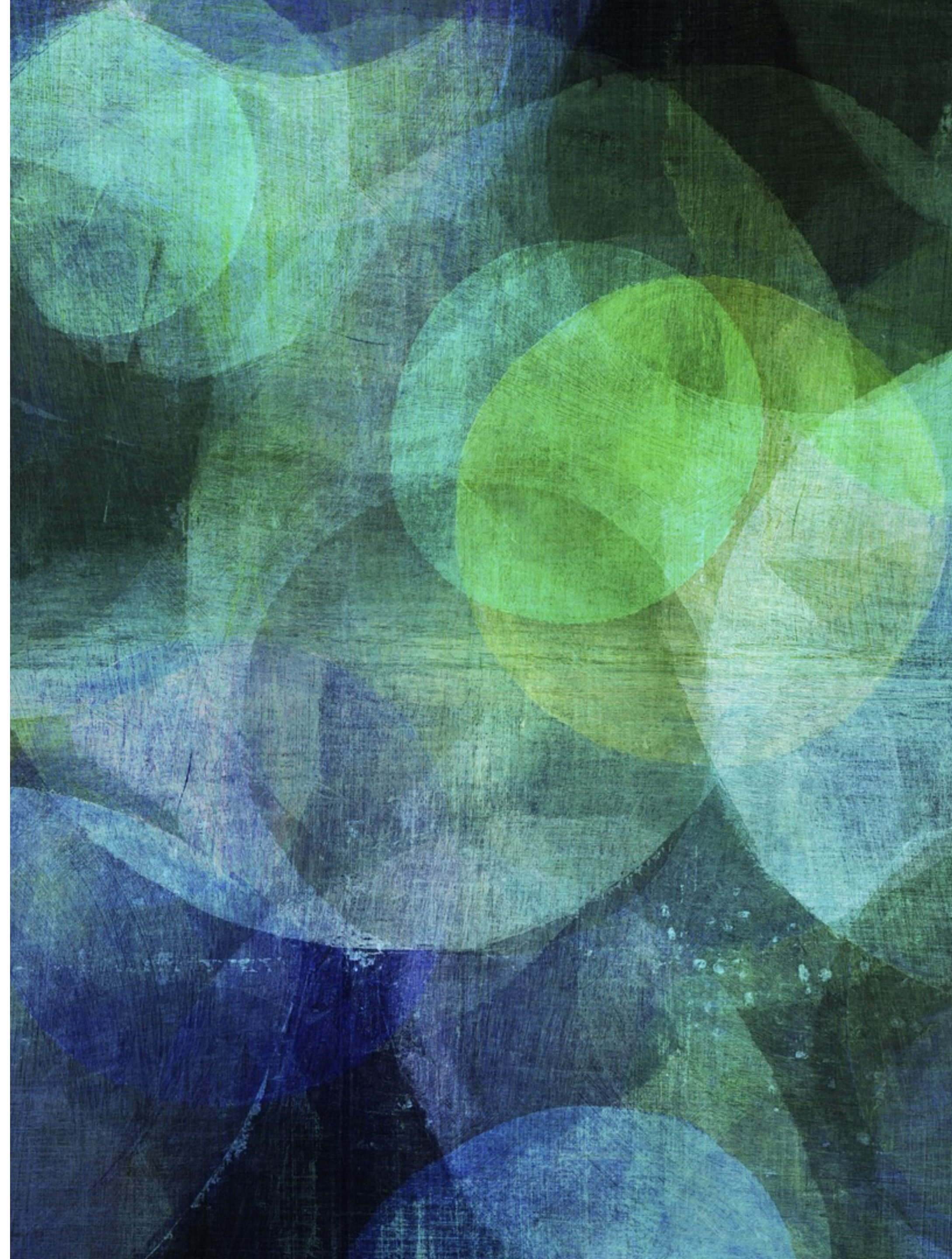


LTVを理解する

- ▶ **Life Time Valueとは、顧客生涯価値と訳されるマーケティング用語**
- ▶ **あなたのビジネスに対してお客さんが一生の間にどれぐらいのお金を使ってくれるかという金額**

- ❖ **リピートがなければ成り立たないビジネスの方が多はず**
- ❖ **LTVが分かっているならば広告を使ったアクセスアップの戦略は強気で行える**
- ❖ **リピートに自信があるなら初回はトントンあるいはちょっと赤字でもOK**
- ❖ **リピートに自信がないなら、そもそも店舗ビジネスとしては致命的ですので、是非このタイミングでしっかり考え直すべき**

店舗ビジネスにはリピートがある

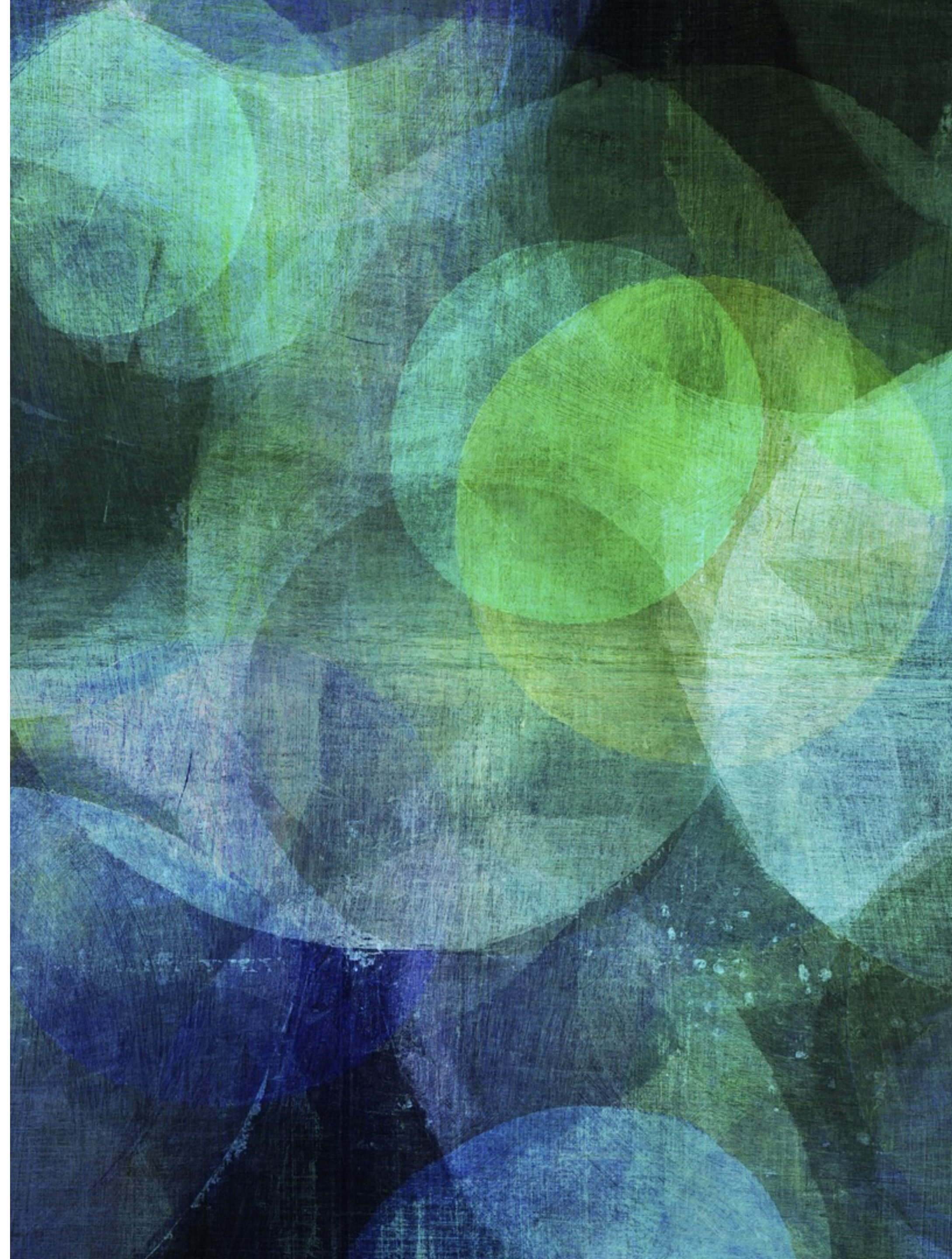


どのように広告でアクセスを流し込むか？

- ▶ **PPC広告**
- ▶ **PPC広告は、クリックされた分だけしか課金されませんので非常に合理的な広告**
- ▶ **反応があった回数が正確に測れるのでCPAが正確にわかる**

- ❖ ワンクリックの広告費がわかっていて、反応率が分かっているならば、CPAが計算できる
- ❖ 広告費が1クリック50円
コンバージョン率が1%
⇒ CPAは5,000円

CPAが計算できる



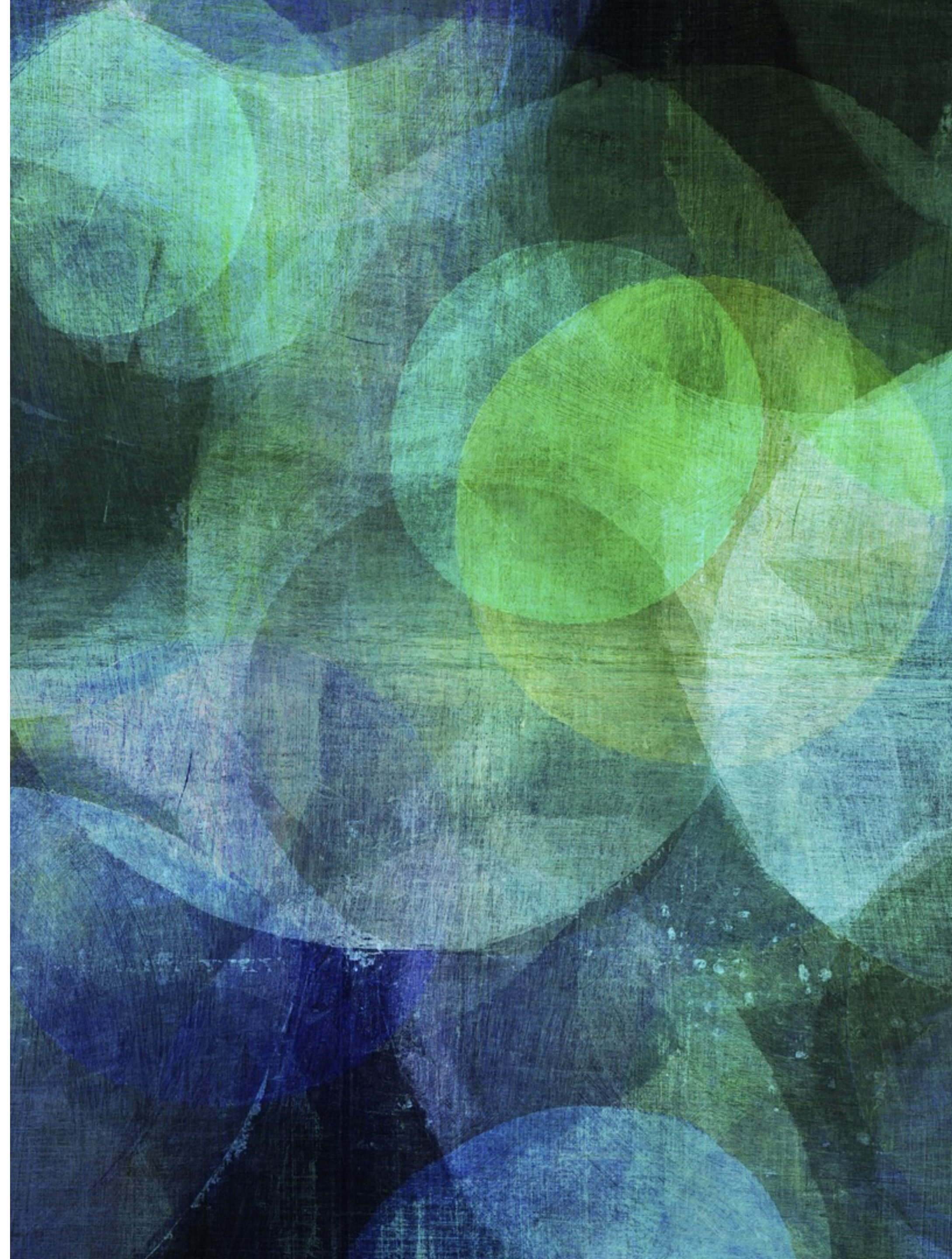


勝ちパターン

- ▶ **勝ちパターンが分かっている状態
なので、広告費の投資に不安がな
くなる**
- ▶ **机上の空論にも思えるような理想
的な姿ですがこれが現実になる**

- ❖ **広告費の50円もコンバージョン率の1%もさらによくできる可能性がある**
- ❖ **特に、コンバージョン率に関しては2%程度を目指すことは全くむずかしくない**
- ❖ **そうなると単純にCPAが半額になる**

更に良くなる



**明日は、この勝ちパターンを実際に
運営するための具体的なご提案**

本日もプレゼントがあります

- ▶ コメント欄に今までと同様に、(1) 今日学んで得られた知識を書き込んでください
- ▶ (2) ご自身のやりやすい方法での購買記録の仕方を決めてそれをコメント欄に書き込んでください
- ▶ プレゼントは『お客様の声の集め方』を解説した動画（私が今まで自ら実践し、クライアントさまにもご指導してきた実績のあるノウハウ）