

いまこそ確認しよう 売上の公式

地域密着型ビジネス専門ウェブコンサルティング
『カルチェ・ラパン』



**お客様が探し求めているものは
『自分の悩みを解決してくれる
商品・サービス』**

**あなたがあなたの商材に
感じる魅力と一致しているとは
限りません**

A top-down view of a yellow desk with various stationery items. In the top left, two yellow pencils are sharpened, with shavings scattered nearby. In the top center is a clear glass filled with water. In the top right are a pair of clear-framed glasses. In the bottom right corner, a portion of a yellow notepad is visible, with a pencil tip resting on it.

売上の公式

売上の公式

リスクが少なく変化を計測しやすい
この項目の改善から始めよう

転換率低下の可能性アリ

来客数

×

転換率
(購入者の割合)

×

客単価

転換率低下の可能性アリ

ウェブの集客は「自然検索」「リンク」「オフライン」

- SNSの利用
- リンクを増やす
- 広告の利用
- SEO

ゼロになる可能性 (=売上ゼロ) の高い項目

- 次の行動を起こしやすいように動線の改善
- ボタン位置の改善 (増やす、上に持ってくる)
- 記事や投稿内容の見直し、書き足し
- 不要な項目が多すぎて途中で嫌になっていないかフォーム項目の見直し

リピート対策も同時進行で

- クロスセル (関連商品の販売)
- アップセル (高額商品販売への誘導)
- 値上げ

転換率の 公式

購入数

分母を増やすときは、
同時に同じ倍率で分子
も増やさないと転換率
は下がる
＝売上が増えない

=

転換率

客数・
フォロワー数

フォロワーを増やす施策にだけ集中するとどんどん転換率が下がる。
購入してくれそうな客を集めるか、フォロワーを購入まで育てる観点が大切。

A top-down view of a pink desk with various stationery items. In the top left, a pink coffee cup lid with a 'HOT' warning is visible. Below it, a pink folder or notebook is partially open. In the top center, three sharpened pencils (two yellow, one orange) are lying on a pink paper. In the bottom left, a pink notebook with the word 'NOTES' is visible. In the bottom right, a silver paper clip is attached to a pink paper.

リード（見込み客）について

リードとは

- まだあなたの商品・サービスをまだ購入していないが、購入する可能性の高い見込み客のこと。

リードジェネレーションとは

- リードを獲得すること。メルマガ登録、LINEお友だち追加、無料会員登録など。お客様の悩みを理解・共有することで成功する確率が上がる。
- 『メルマガ登録すると〇〇のコツPDFをダウンロード』『LINEお友だち追加するとクーポンプレゼント』『会員登録すると無料体験講座に参加できます』など

リードナーチャリングとは

- リードを育成すること。メルマガ、LINEメッセージ、ブログなどの執筆を通して悩みの解決、商品・サービスの理解を深めていく。
- 売り込みをするタイミングが大切。

**見込み客の獲得のために
チラシ・ホームページに必要なもの**



チラシ・ホームページに必要なもの

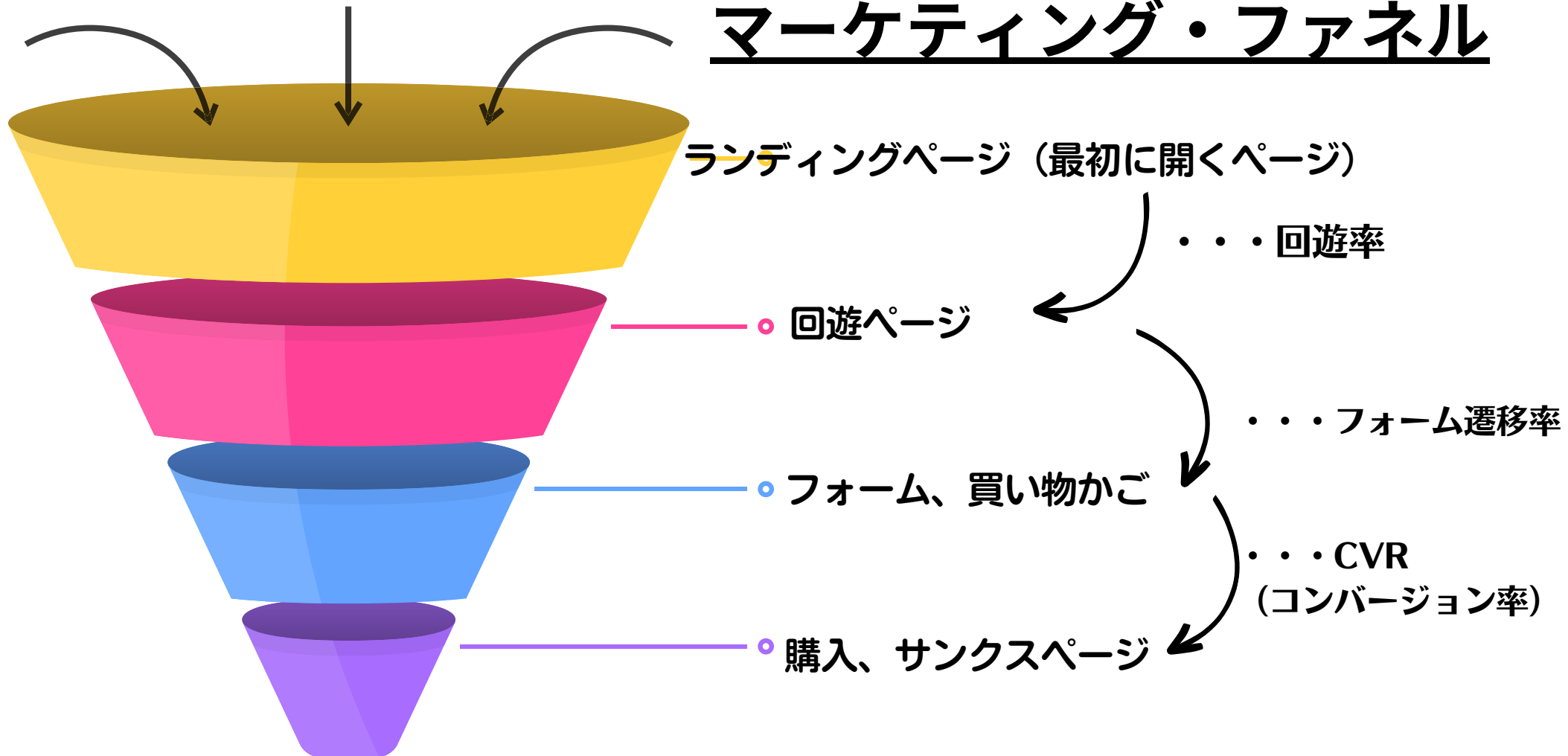
1. ターゲットコピー : どのような悩みの人に聞いてほしいかを明確に訴える
2. キャッチコピー : 現実となる未来を示す
3. ブレット : 商品・サービスの特徴を三点程度に簡潔にまとめる
4. 不安の除去 : お試し、返品可能などの設定をする
5. 権威づけ : お客さまの声・受賞歴などを載せる



カスタマージャーニーマップを描いてみよう

お客様が商品・サービスを知り、購入するまでの旅の軌跡

マーケティング・ファネル



	お客様のお悩み	商品・サービスの 認知	リードの獲得	リードの育成	商品・サービスの 購入	リピート 拡散
お客様の気持ち 悩み						
接点となる ツール キーワード						
数値目標						