第１章ワーク：集客課題チェックシート

自分のビジネスの集客課題を書き出そう

第１章で学んだ内容を振り返りながら、以下の質問に答えてください。

Part１：現状の確認

Q1. あなたのビジネス（業種・サービス内容）は何ですか？

Q2. 主な商圏（お客様が来る範囲）はどのあたりですか？

Q3. 現在、集客のためにやっていることを全て書き出してください

Part 2：3 つの原則チェック

原則①：届く（存在が知られているか）

現状（5 段階評価）1 ・ 2 ・ 3 ・ 4 ・ 5

具体的にやっていること/課題

原則②：見つかる（検索・比較時に候補に上がるか）

現状（5 段階評価）1 ・ 2 ・ 3 ・ 4 ・ 5

原則③：選ばれる（比較されたときに選ばれるか）

現状（5 段階評価）1 ・ 2 ・ 3 ・ 4 ・ 5

Part 3：失敗パターンの自己チェック

該当するものに✓をつけてください。

☐ 1. SNS を始めたけど続いていない

☐ 2. ホームページを作ったまま放置している

☐ 3. 流行りの施策に飛びついては中途半端になる

☐ 4. 値引き・クーポンに頼りがち

☐ 5. 全部自分ひとりでやろうとしている

Part 4：仕組み化の現状確認

Q1. 集客で「毎週・毎月必ずやる」と決まっていることはありますか？

Q2. 集客について、スタッフと共有しているルールや手順はありますか？

Q3. 現在、外部業者に依頼していることはありますか？（内容と費用）

Part 5：第 1 章の気づきと次のアクション

Q1. 第 1 章で一番印象に残ったことは何ですか？

Q2. 明日からすぐに変えられそうなことは何ですか？

【記入のポイント】

正解・不正解はありません。まずは現状をありのまま書き出すことが大切です

「できていない」と書くことは恥ずかしいことではありません。課題が明確になることが第一歩です

このシートは講座を通じて何度も見返し、更新していきましょう

【振り返り】 上記のチェック結果を踏まえて、あなたのビジネスに集客の仕組化が必要だと感じましたか？ その理由も含めて記入してください。