

オンラインの仕組み化

チェックシート

集客の入り口から

フロントエンドまでの導線

【集客の入り口】

【SNSの入り口】

facebook

フォロワー数：

twitter

フォロワー数：

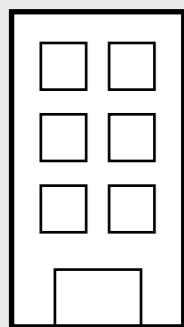
Instagram

フォロワー数：

YouTube

チャンネル登録数：

【有料の入り口】



① 広告媒体

② 広告費



【リスト数】

LINE@ LINE@リスト数：

メルマガリスト数：



【無料オファー】

無料オファーLP：
(ありorなし)

無料オファーの内容：



【HP・ブログ】

① 利用媒体：
(アメブロorWordPressなど)

② PV数：

③ 記事数：



【ステップメール】

ステップメール：
(ありorなし)

ステップ数：
(何通目でどんなオファーか?)

- ・
- ・
- ・
- ・



【フロントエンド】

オファーLP：
(ありorなし)

料金：

リアルorオンライン：

現状の集客方法：

【チェックシートの書き方】

- ①：SNSのフォロワー数、有料広告を出しているかを整理する
- ②：HP・ブログの有無やPV数をチェックする
- ③：無料プレゼント
(リストを取るためにお渡しする、PDFや動画教材など) はあるのかどうか？また、LPがあるかどうか？
- ④：現状使えるLINE@とメルマガリストをチェックする
- ⑤：リストに対して流せるステップメールがあるかどうか？
また、ステップメールではどんなオファーをしているか？
- ⑥：フロントエンド商品の整理