

## クチコミ集客チェックテスト

サンフランシスコ・シリコンバレー海外視察キャンペーンとして、スモールビジネスオーナー向けに『クチコミ集客チェックテスト』のプレゼントをつくりました。クチコミ集客の大切なポイントを、複数の視点から立体的にまとめていますので、チェックしてみてください。

チェック項目	はい	いいえ
1. お客さんに共感されるミッションや理念をつくっていますか？		
2. あなたの目指す理想のゴールはありますか？		
3. 小さくてもオンリーワンになれていますか？		
4. 競合他社と違ったキャラクターを目指していますか？		
5. シンボルになるオリジナルのキーワードがありますか？		
6. お客さんに覚えてもらやすいキーワードですか？		
7. 理想のお客さん像が明確になっていますか？		
8. お客さんのリストをグループ分けしていますか？		
9. 集客用商品と収益用商品を分けてつくっていますか？		
10. お客さんの期待と想像を超えるように心がけていますか？		
11. 今の時代に合った「売れる仕組み」をつくっていますか？		
12. お客さんと継続してコミュニケーションを取っていますか？		
13. お客さんが何をみて連絡してきたのか、把握していますか？		
14. アナログとデジタルの両方のメディアを使っていますか？		
15. 個人的なストーリーをお客さんに伝えていますか？		
16. 人のフィーリングに触れるメッセージをつくっていますか？		
17. お客さん同士をつなげて友達にしていますか？		
18. お客さんと体験を共有する機会を何かつくっていますか？		
19. 新しいライフスタイルや新しい価値観を提案できていますか？		
20. 判断基準や行動規範となるルールをつくっていますか？		

合計点

「はい」1つにつき1点で、合計点を計算して下さい

診断結果は次のページへ



## あなたの「クチコミ集客チェック」診断結果

### 18点以上

あなたは、十分に「クチコミ集客」できていると思います。これからも様々な方法でお客さんを集めて、マーケティングのスキルを高め続けてください。あなたが圧倒的なビジネスを構築し、活躍すればするほど、あなたに集客のアドバイスを求めてくる人たちも増えてくるでしょう。そうなると、あなたの集客方法を必ずコピーする競合が出てきますので、さらにスピードアップして複数の集客チャンネルをつかって、マーケティングシステムの確立を目指してください。

### 14~17点

あなたは、安心して「クチコミ集客」できるレベルに近づいています。今の時代にマッチした集客ツールを取り入れたり、オンラインの世界観に磨きをかけることで、さらなる集客に結びついていくことでしょう。進んでいる方向性は間違っていないので、大きく何かを変えることよりも、ビジネスの統一感が保たれるように、細部まで意識を払って整えてください。90%までは誰でもやりますが、成果に結びつくかどうかは、最後の10%で決まることを忘れないでください。

### 10点~13点

あなたは、もっと「クチコミ集客」のレベルを高めることができます。自分よりも売れている競合がどうやってお客さんを集めているのか？自分自身のクチコミ体験を振り返って、なぜクチコミしたのか？そのエッセンスを見つけて活用することで、さらなる集客力を高めることができます。思いついたアイデアを、とにかくすぐ行動して実践してみる！ことを心がけてください。あなたに足りないことは、知識ではなく、行動力だということを覚えておいてください。

### 10点未満

あなたは、「クチコミ集客」できるレベルから、まだまだ遠く離れています。もしかしたら、何をやったらお客さんが集まるのか？わからず途方に暮れているのかもしれない。しかし、悲観的になる必要はありません。あなたに一番必要なのは、今の時代にマッチした、集客の基礎的な知識を学ぶことです。本を読んだり、ビジネスセミナーに参加したりして、マーケティングの原理原則を身につけてください。「良い商品やサービスなら自然と売れる」ということはありません。