



パソ塾チェック表（商品・サービスが売れる最短ルート！）

下記チェック表を利用して、今の自分に何が必要なのかを理解しよう！

① あなたの商品・サービスが売れる全体のシナリオを考える（準備編）

- その1. お客様に必要とされる商品・サービスはすでに準備できているか？
- その2. あなたの商品・サービスが売れるシナリオ（構想）はすでにあるか？
- その3. あなたの商品・サービスが売れるシナリオを人に矛盾なく説明ができるか？（シナリオに無理がないか？）
- その4. 商品・サービスを売るために必要な各メディアの役割を理解しているか？（例：アメブロ→集客など）
- その5. ソーシャルメディアの使い方を明確にしているか？（FBには、このような記事を掲載しよう）

② ソーシャルメディアの使い方をマスターしよう！

- その1. フェイスブックの使い方をマスターしているか？（詳細は、フェイスブック大陸へ）
- その2. アメブロの使い方をマスターしているか？（詳細はアメブロ大陸へ）
- その3. ホームページの使い方をマスターしているか？（詳細はホームページ大陸へ）
- その4. ランディングページの使い方をマスターしているか？（詳細はランディングページ大陸へ）
- その5. メルマガの使い方をマスターしているか？（詳細はメルマガ大陸へ）
- その6. フェイスブック、ホームページ、アメブロを連動しているか？（詳細は 090-9805-5148（取次）にお問い合わせ下さい）

③ ホームページ・ランディングページ（商品購入ができるレジ）への集客の方法を無限に考えよう！

- その1. イベントに参加して名刺・チラシから集客する
- その2. 人の口コミからの集客（新大陸創造プロジェクト）
- その3. フェイスブックからの集客（交流・コメントなど）
- その4. アメブロのペタ・コメント・読者登録からの集客
- その5. ユーチューブからの集客（キーワードを網羅した動画を投稿する、HP へのリンクを張る）
- その6. 検索エンジンからの集客（キーワードを網羅した記事を更新していく）
- その7. ヤフー知恵袋からの集客（ヤフー知恵袋に質問している人の悩みに答える）
- その8. 広告の集客（業界紙・フェイスブック広告・PPC など）
- その9. その他、思いつく限りの集客方法を考えてみよう！（大事なはお客さまの気持ちを考えて集客すること）

『たった1人の方とのご縁が10人、100人と広がる魔法の集客術とは？』



<http://www.toritsugimanabu.com/comu/>

Copy right © Manabu Toritsugi All right reserved.