「アメブロ集客」 図解マニュアル

Produced by Luire

このコンテンツの著作権は、ルイール長瀬しほに帰属します。
私的かつ非商業目で使用する場合、事前にルイールの書面による許可を受けずに
複製、改変、切除、開示、転載等の行為は著作権法により禁止されています。

©2019 Shiho Nagase

Step1. 存在に気づいてもらう

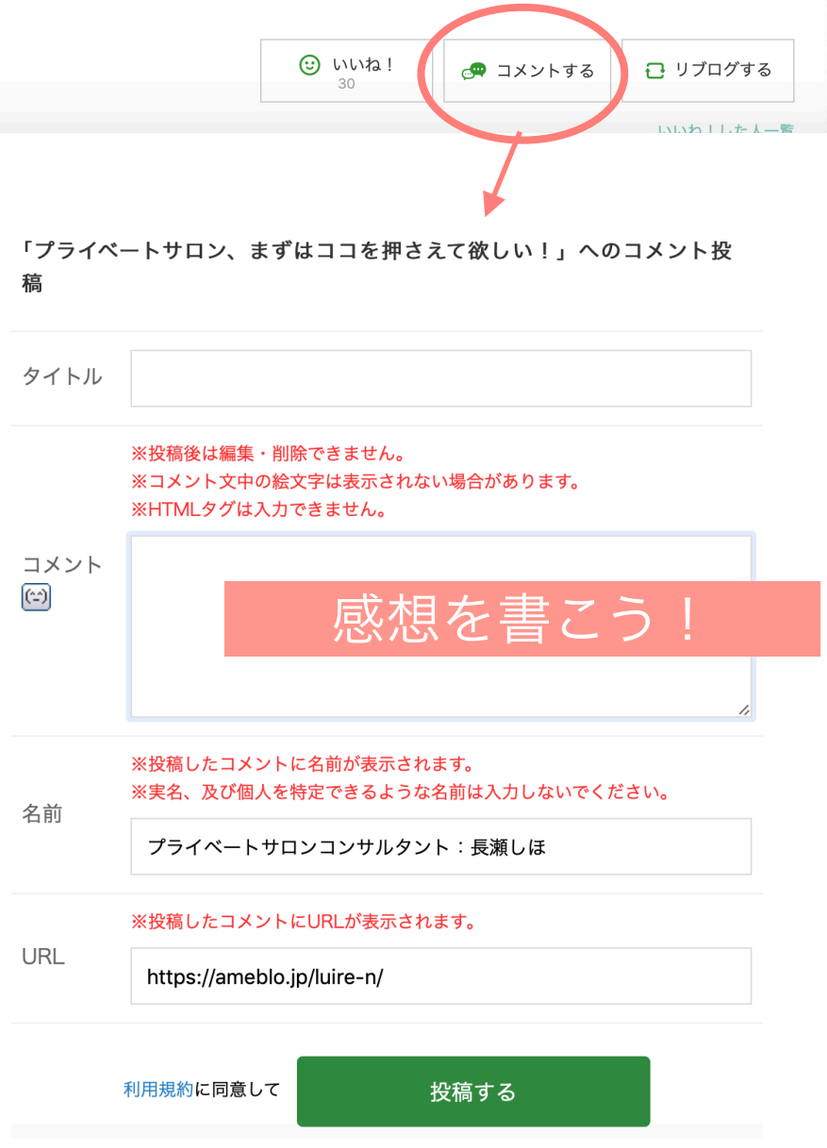
1）読者登録、コメントを残す





自分から、
読者登録しにいく





2）他のメディアと連動させる

（例１）Facebook



（例２）インスタ





ブログのリンクを貼って、
他のメディアからも見てもらえるようにする

3）リアルで繋がった人を紹介する、してもらう

セミナー、講座、
トークイベント





交流会、お茶会、ランチ会





Step2. より深く知ってもらう

1）実名（素性が分かる）

(例１）ブログ





(例１）ブログ



Step３. 信頼してもらう

１）情報量が多い、頻繁に更新している

お客さまの心に響く発信ができている人がしていること。

2018-04-30 ☺25

テーマ： ├愛されサロンのつくり方



サロンはサービス業・・休みの設定はどうしているの？！

2018-04-29 ☺20

テーマ： ├愛されサロンのつく



頻繁な更新を！

全然、売れていなかった頃から私が心がけてきたこと。

2018-04-27 ☺37

テーマ： ├愛されサロンのつくり方



必読！プライベートサロン集客には５ステップが必須です。

2018-04-26 ☺32



２）お客さまの声を載せる

【お客さまの声】地域性？・・価格の問題？！それとも自分にセンスがないの？

2018-07-26 ☺131

テーマ：◆お客さまの声



【お客さまの声】友人関係以外からのご予約が欲しい、、

2018-07-24 ☺103

テーマ：◆お客さまの声



【お客さまの声】自分ではどこがいけなくて、集客に結びつかないのか分からない、、。

2018-07-12 ☺98

テーマ：◆お客さまの声



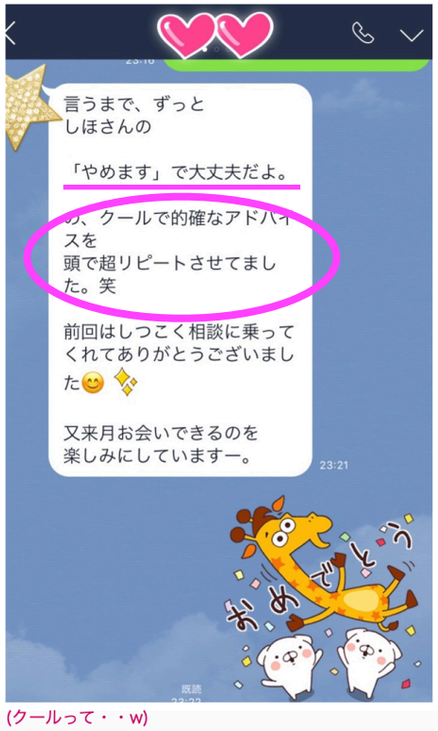
【お客さまの声】早速、ご予約が入りました！

2018-07-04 ☺58

テーマ：◆お客さまの声



そんな相談を受けていたAさんから、報告のメッセージ。



(クールって・・w)

皆さまの、お役に立てれば幸いです❤

ルイール代表　長瀬しほ