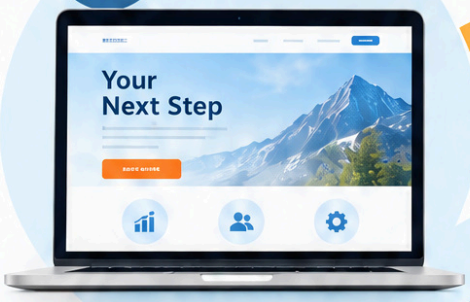
作って終わらせない。
見込み客との関係が続く集客へ。

LP・動画・パンフレット・AIメルマガを、ひとつの流れに。

LP

興味を
引きつける
入口



動画



想いを
伝えて
共感を生む

つながる
から、
成果が生まれる

パンフレット



詳しく
知ってもらい
信頼を深める

AIメルマガ



継続的に
つながり
関係を育てる

今ある制作物を活かしながら、見込み客との接点をつなぐ。
つくる前に、「どうつなぐか」を考える。

集客実践会

個人事業主・中小企業のための集客支援

あなたの集客は、途中で止まっていませんか？

まずは、今の集客の流れを振り返ってみましょう。

5つのチェックポイント

- ☐ **1. LPのあと**
  詳しい情報へ進める
- ☐ **2. 動画のあと**
  サービス内容を確認できる
- ☐ **3. パンフレットのあと**
  相談先が分かる
- ☐ **4. 検討を保留した人へ**
  希望者に後日情報を届けられる
- ☐ **5. 制作物全体で**
  伝える内容が一貫している

チェックできなかった項目は、見直すヒントです。

すべてを新しく作る必要はありません。
今あるもののつながりから確認しましょう。

見込み客が迷う場所に、次の案内を。

CASE 1 | LPを見たところで止まる

現状

興味は持ったものの、
内容が十分に
伝わらない。

対策

説明動画や
詳しい資料へ
案内する。

CASE 2 | 比較・検討の途中で止まる

現状

料金や利用の流れなど、
必要な情報が
見つからない。

対策

パンフレットに
情報を整理し、
見返せるようにする。

CASE 3 | 検討を保留して接点が途切れる

現状

時間が経つと、
サービスを思い出す
機会が減る。

対策

配信希望者へ、
役立つ情報を
継続して届ける。

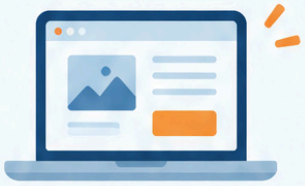
**制作物を増やす前に、
接点のつなぎ方を見直す。**

それが改善の第一歩です。

見込み客は、こんな流れで検討を進めます。

地域のサービスを探しているお客様の例

01



LPで興味を持つ

検索からサービスを知り、特徴を確認。

「もう少し詳しく知りたい」

02



動画で理解する

サービスの内容や利用の流れを視聴。

「どんなサービスか分かってきた」

03



パンフレットで確認する

サービスの詳細や料金などを比較・検討。

「内容を確かめてから決めよう」

04



AIメルマガで接点を続ける

配信を希望し、後日届く役立つ情報を確認。

「また参考になる情報が届いた」

05



必要なときに相談する

自分のタイミングで問い合わせを検討。

「一度、相談してみよう」

大切なのは、次の行動につながる流れ。

※これは活用例です。実際の順番や接点は、業種・サービスに合わせて設計します。

同じ説明を繰り返さず、役割に合わせて情報を整理。

LP
興味を持つ入口

掲載する内容の例

- 対象となるお客様とお悩み
- サービスの特徴・魅力
- 詳しい情報や相談への案内

動画
理解を深める

説明する内容の例

- サービスの全体像
- 文章では伝わりにくい仕組み
- 利用の流れや考え方

パンフレット
詳しく確認する

掲載する内容の例

- サービスの詳しい内容
- 料金・提供範囲
- 利用の流れ・よくある質問

AIメルマガ
接点を続ける

配信する内容の例

- 役立つ知識・情報
- よくある疑問への回答
- サービスの活用方法

※ メールは配信を希望する方へ届けることを前提とします。

必要な情報を、必要な場面で伝える。

4つの役割を分けることで、見込み客にも分かりやすい流れを目指します。

すべてを最初から
作り直す必要はありません。

今ある資産を活かして
次の一歩へ

できることから、
一緒に始めましょう。

CASE 1 LPはすでにある

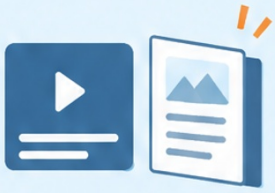
Before

LPはあるが、
詳しい説明への案内がない。



After

動画やパンフレットへの
導線を検討する。



CASE 2 動画やパンフレットはある

Before

それぞれを別々に
案内している。



After

LPや相談窓口につながる
案内を整える。



CASE 3 メール配信をしている

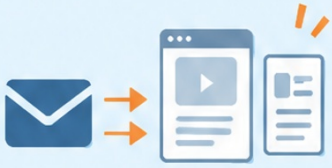
Before

配信内容とサービス資料
がつながっていない。



After

LPや資料と連動した
情報を届ける。



まずは、今あるものを確認する。

現状整理
今あるものを
洗い出す

流れの設計
つなぎ方を
整理する

制作・調整
必要なものを
作り、整える

運用・改善
届けて、
より良くしていく

活かせるものは活かし、必要なものから整えていきます。

今ある強みを、
これからの成果につなげて。

何を作るか決める前に、今の集客を整理しませんか?



無料相談では、次のような内容を一緒に確認します。

01

集客の入口

見込み客は、どこからサービスを知っているか。

02

サービスの伝え方

LP・動画・資料で、必要な情報が伝わっているか。

03

問い合わせへの流れ

興味を持った人が、相談まで進みやすいか。

04

検討中の方へのフォロー

すぐに申し込まない人との接点を、どう続けるか。

05

今ある制作物の活用

何を活かし、何を新しく用意する必要があるか。

ご相談前の準備

ホームページのURLや、現在使っている資料、気になっている課題などがあれば、お知らせください。

資料がそろっていなくても大丈夫です。

まずは今の状況と、取り組む順番を整理しましょう。

今ある強みを、
継続する成果につなげる。

つながる
仕組みで、
ビジネスを
次のステージへ

作って終わらせない。
見込み客との関係が続く集客へ。

LP … 動画 … パンフレット … AIメルマガ

LP・動画・パンフレット・AIメルマガ。
4つをバラバラに作るのではなく、ひとつの集客の流れとして設計する。
今ある制作物を活かすことも、新しく必要なものを作ることも。
まずは、今の状況を整理するところから始めてみませんか。

お気軽に無料相談へ。

何から始めるか決まっていなくても、ご相談いただけます。

集客実践会

個人事業主・中小企業のための集客支援

https://shukyaku-jissenkai.jp/

無料相談フォームは公式サイトからご確認ください。

公式サイトはこちら

小さな一歩が、
未来の大きな成果につながる。