

集客や宣伝に役立つアンケート作り例

来店前にどのようなことでお悩みでしたか？

くせ毛が酷くてセットがすぐに崩れてしまう。午後になると髪の毛がボサボサになって仕事にも力が入らない。



キャッチコピー・キーワード・ブログタイトル・ブログネタ

ヒント1：「午後になるとボサボサ」キャッチコピーに使えないだろうか？

ヒント2：「セットが崩れて仕事に力が入らない」ブログ記事に使えないだろうか？

ご予約時（購入／来店）に分からないことや不安なことはありましたか？

施術後の写真がキレイすぎて、本当に自分もこんなにキレイな髪になるのか信用できなかった。



チラシやホームページの改善

ヒント3：技術、モデル、カメラマン良すぎると信用されないこともあるんだな～

ヒント4：自分に言われてるんだ！って思われるような写真を用意してみよう！

ご予約（購入／来店）を決断した一番の理由を教えてください。（新規客）

ブログのプロフィールでこの人なら自分の悩みを解決できると思った。ブログでくせ毛の悩みを解消したお客様の笑顔が一番信用できた。



効果的な宣伝方法の発見とその強化

ヒント5：ブログのプロフィールページって大事なんだな～

ヒント6：写真付きのお客様の声の記事を増やしてみよう！

たくさんのお店があるのにどうして通ってくれるのですか？

ここまで自分のことを理解してくれるお店はありません。とにかく髪の毛のことが詳しくて、的確なアドバイスしてくれるから。もちろん技術面でも満足しています。



キャッチコピー・キーワード・ブログタイトル・ブログネタ

ヒント7：このお客様の何を理解できたのか？もっと詳しく調べてみよう！

ヒント8：技術面で満足してくれたお客様ってどんなタイプの人だろう？

購入後にどのような良い変化がありましたか？

午後のボサボサでの悩みが解消されたのが一番嬉しいことです。一日中、気分よく仕事ができるようになりました！



ブログやホームページで実績の公開・会話のヒント

ヒント9：ブログでお客様の声をととして掲載してみよう！

ヒント10：このお客さんは仕事が大好きなんだな～今度は仕事のお話をしてみよう！