

北九州市内の小さな店舗向け

# 出張集客診断サービス



あなたの店舗状況に適した、もっとも時間・お金・労力を使わずに、集客・売上・利益率を劇的改善できる「最優先改善点」を60分で診断してアドバイスを無料で行います。

## — INDEX —

1. [店舗集客に関するよくある悩み](#)
2. [みんなのマーケティングの店舗集客診断の3つの特徴](#)
3. [サービス概要](#)
4. [お客様の声・改善事例 1](#)
5. [お客様の声・改善事例 2](#)
6. [診断可能な媒体の例](#)
7. [出張対応エリア／現地で診断するメリット](#)
8. [店舗集客診断の流れ](#)
9. [プロフィール](#)
10. [よくある質問](#)
11. [お問い合わせ](#)



# 店舗の集客に関して、こんなお悩みありませんか？



- 集客に使える”資金”も”時間”も、あまりない
- SNSで集客したいけど、何からすれば良いか分からない
- ホームページの維持費は払っているのに、集客できない
- LINEを活用してリピーターを増やしたい
- Googleマップ(MEO対策)で上位表示させたい
- 価格を下げないと、集客ができない
- 購入点数を増やして、利益率を上げたい
- リピート率を上げて、集客疲れから抜け出したい

時間・資金・人手に限りある小さな店舗だからこそ

## 最小コスト・最小労力の改善点が重要です

## 特徴 1

### 一番楽で効果が高い方法を 診断で見つけます

競合、顧客層、ニーズの強さ、立地や集客ツールの利用状況、使える資金や時間など、あらゆる要素を考慮します。その上で、一番カンタンにできて効果が高く、即効性のある最優先改善を見つけて無料アドバイスします。

## 特徴 2

### 診断後、迷わず実行できる 改善レポートを進呈

専門用語ゼロ&図解で、どんな理由で一番の改善策なのか納得感あるアドバイスをを行います。また、具体的な改善手順に関するレポートも進呈するので、自社改善や、ご依頼中の外注先があれば改善の指示書としてもご活用いただけます。

## 特徴 3

### 3,000件・200業種+の 経験と実績があります

30名以下の小さな会社・個人事業を中心に3000件・200業種以上の支援実績。  
SNSコンサルやホームページ制作会社のように特定ツールの販売目的ではなく客観的な視点で、必要な改善策を見極めることができます。

## 重要POINT

SNS、ホームページ、YouTube、広告と手段は無限にありますが、どんな店舗にも有効な手段は存在しません。商材や状況にあった最善手を見つけるため、広いマーケティングの理解が必要です。

## サービス概要

診断料金	北九州市内の方限定:無料(1事業者様・1回限り)
所要時間	約1時間を想定
成果物	改善点と具体的な改善手順に関するレポート
準備物	利用されている集客ツールや媒体／アクセス解析ツール等(有れば)
対応時間	平日10時～16時 / 土日13時～16時

## ご留意事項

- ・ 無料診断の範囲は、現状の整理・優先度の高い改善案のアドバイス・レポート提示までです。
- ・ 改善作業・制作などは含みません。診断後の改善は自社で行っていただくか、必要があれば別途、ご相談ください。
- ・ 具体的な改善方法を記載したレポートを進呈するので、既に外注依頼先がある場合には、依頼先への「指示書」としてお使いいただいて構いません。





学習塾

## ホームページから申し込みが来るようになった！

アクセス分析をしていただき、ご指摘いただいたホームページの改善を行いました。  
少しの改善で、これまで1度も問い合わせのなかったホームページからの問い合わせが来るようになりました！

### ▶ 診断内容

アクセス解析をしたところ、アクセスはあるのにお申込みに繋がっていない状況。コンセプトが強く、通りに面した塾なので塾の名前でアクセス(指名検索)されているが、申し込みの前に離脱されている。ページ数と情報量が多くて良い反面、関心の強いであろう「コンセプトの裏付け」にたどり着く前に迷子になり、離脱していると思われるホームページになっていた。

### ▶ 優先度の高い改善策

ホームページのリニューアルによって掲載情報を整理し、ユーザーを迷わせないようにするのは、時間も費用もかかるので優先順位が低い。短期間で効果の高い小さな対策を提案。「Q&A」ページの新設と、質問&回答の充実。既にどこかのページに書いてある情報であっても、カテゴリーで分けてアクセスしやすく。質問の中に、「他の塾との違いは？」という類の塾のコンセプトを伝える項目の追加を提案。Q&Aの作り方の手順と併せて、1週間程度でできる改善策でした。



## リラクゼーション

### 続かないインスタ更新のプレッシャーから解放され、集客がラクに！

SNSコンサルに教わってインスタに挑戦しましたが、更新が続かず悩んでいました。インスタ簡単な方法を教えていただきました。SNSをしなければ集客できないと思い込んでいましたが、視野が狭かったと思い知りました。目から鱗です！



## ▶ 診断内容

継続的な投稿と交流のために日々の作業量が膨れ上がり継続が困難な状況。また、店舗に来店可能な顧客層に情報を届けるという意味では、エリアを絞れる広告配信を使わないのであれば、通常のSNS運用ではかなり効率が悪い。一方で、ホームページやLINE公式アカウントなど、SNSからの受け皿になる媒体については大きな問題なかった。

## ▶ 優先度の高い改善策

マンション内のサロンでありつつ「住所公開」が可能だったので、インスタで新規を集めるよりも、MEO対策で地域の見込み顧客にアプローチする方が難易度がずっと低い。基本的な設定と、口コミを集める対策を提案。

インスタについては、アルゴリズムに沿った投稿の作り込みまでは行わず、既に知ってくれた層に対して、人柄や考え方などの情報提供する程度の力加減の運用を推奨。

ホームページ、SNSなどWebツールから、チラシ・店内POP、看板やサイネージなど、デジタル／アナログ問わず、あらゆる媒体が対象です。  
店舗の立地・業種・商材・使えるリソース・集客状況など、複合的に考えて一番効果が高く、即効性のある改善案をご提案します。



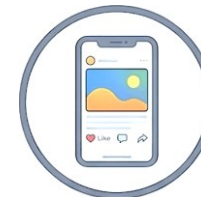
サイトコンセプト



サイト掲載内容



SNSプロフィール



SNSの投稿案



SNS運用方針



チラシ



看板・店外掲示



店内掲示・POP



店舗外観



配布物



サイネージ



Web集客サービス



MEO・地図検索



クチコミ獲得



セキュリティ



## その他

上記以外でも集客商品の作り方や広告運用など、優先度の高い最適な改善策についてアドバイス・検討を行います。



拠点の「小倉北区」を中心に

北九州市内で車で伺える場所のみ出張対応します。

- 小倉北区
- 小倉南区
- 戸畑区
- 八幡東区
- 八幡西区
- 若松区
- 門司区

専用駐車場がない場合、

付近にコインパーキング等があれば対応可能です。

(無料診断のため、駐車料金のご負担のみお願い致します)

市街の方は出張費 7,000円(税別) + 交通費となります。  
交通費はJR小倉駅を起点に実費となります。

## 現地診断のメリット

現地で診断する理由は、看板・外観・店内導線など、「お客様が迷う」「案内が見えてない」「入りづらい」「買わずに帰ってしまう原因」等  
その場で確認できるため、オンラインで診断するよりも精度が高く、より効果的な改善の優先順位が明確になります。



# 店舗集客診断の流れ（お申込み～実施～レポート提出）

## Step 1

### メールフォームからお問い合わせ

まずはお問い合わせください。  
依頼ではなく質問だけでも大丈夫です



## Step 2

### 日程調整

依頼したい場合は診断日の日程調整を行います。  
メール確認後、原則24時間以内に返信致します

## Step 3

### 店舗集客診断の実施

当日、店舗に伺います。集客媒体の利用状況や現地の確認、  
その他あらゆる角度から集客の診断を行います。

## Step 4

### 数日中にレポート提出

店舗集客診断の結果から最小コスト・最小労力で最も効果の高い  
改善点をレポートにまとめてお送りします。通常2～3日でお渡し。





## 久野 高司 *Hiasno Takashi*

- ・みんなのマーケティング代表
- ・株式会社KACHI 取締役

- ・競合と比較されずに選ばれる「市場弱者のマーケティング戦略思考」を専門に3,000件以上の相談支援を実施。
- ・専門用語ゼロ&図解での実践に繋がる日本一やさしい解説を武器に全国の企業や各種団体でのセミナー登壇多数。
- ・2021年から北九州市のDX相談窓口の登録専門家に登録。デジタルマーケティング支援で派遣実績多数。
- ・2024年10月に「[小さな会社の売れる仕組み](#)」商業出版。2ヵ月で10,000冊突破／Amazonベストセラー1位を獲得。マーケティング・セールス／中小企業経営のカテゴリでランキング上位



2025年 実務者が選ぶマーケティング本大賞  
62冊の参考図書の1冊に選出

## Q. 【店舗集客の出張診断】では、どのようなことを診断しますか？

集客に関しては立地や店舗外観、看板や掲示物の見え方のようなオフライン媒体はもちろん、ホームページやSNS、Googleビジネスプロフィール等のオンライン(Web)媒体など、もっとも効果が高い改善点を洗い出すために、来店に繋がるまでに実施可能なすべての媒体を診断します。

## Q. 1事業者1回とありますが、複数店舗の場合はどうなりますか？

複数店舗ある場合も、1回とさせていただきます。もっとも力を入れて改善したい店舗に診断をご利用ください。往々にして他の店舗でも共通して使えるノウハウや改善点が見つかる場合もあります。また、有料(7,000円+税)にて実施も可能です。有料の場合は回数に制限はありません。

## Q. 【店舗ではなく訪問型・宅配・住所非公開サロンでも対象になりますか？

はい、もちろん対応しております。店舗がある場合の訪問・宅配型と、店舗がない場合の訪問・宅配型／住所非公開では実施すべき対策も難易度も全然違います。それぞれの商材やターゲット層、集客のために日々使える時間や資金などのご都合に合わせた最適な改善点を診断し、アドバイスさせていただきます。

## Q. 業種・商材が特殊なんですが、有効な改善点は見つかりますか？

国内における対法人・対個人の商売であれば問題ございません。業種や業界によって個別事情はあるとは思いますが、マーケティングの基礎的な考え方は時代・業種・地域・事業規模を問わずすべて共通しています。200業種以上の相談支援を行っておりますが、実際に様々な業種の方が相談され満足していただいておりますので、ご安心ください。

## その他のQ&Aについて

「店舗集客の診断」に関して、こちらに掲載のないご質問につきましては、[専用サイトの下部](#)に掲載しておりますので、ぜひご参照ください。



Q&Aへ

## メッセージ

ホームページやSNS、YouTube、広告など、特定のツールや領域のプロは数多くいますが、  
**顧客の購入体験の全体像を見ることができる専門家は実はほとんどいません。**

「ツール起点の改善」では最適な改善を見誤ります。

みんなのマーケティングでは、お客様の購買の流れ全体を俯瞰的に診断した「顧客起点の改善」が可能です。

あなたの店舗・商材の特性やターゲット層、ニーズの強さ、使える資金や時間、スキルに合わせた  
最適な改善点を無料で診断します。

専用メールフォームよりお問い合わせください

(原則24時間以内に返信)

[お問い合わせフォーム](#)

(クリック)



← スマホはこちら

営業・サービスご案内メールは一切返信しませんのでご容赦下さい。