**お金（広告費）をかけずに集客する「９つの媒体」【マニュアル】**

**・媒体⑴ ハウスリスト（自社の見込み客リスト）**

→ 過去のセミナー参加者、メールアドレス、ライン＠登録者

**・媒体⑵ 自分（自社）の媒体**

→ メディア、ブログ、FB、YouTube、ツイッター、インスタグラムなど

**・媒体⑶ 名刺のリスト**

→ 過去名刺交換したリストに、一度断りを入れてからメール配信

→ 解除リンクを入れる

→ 名刺リストを自分の目で、一人一人、送信可能な人を確かめる

**・媒体⑷ Zoom勉強会、セミナー、体験会、個別相談を主催する**

→ Zoom勉強会、セミナー、相談会、体験会を主催して、

その参加者、メールアドレス、ライン＠登録者

**・媒体⑸ リアルでお会いした人**

ビジネス→ 上司、先輩、同僚、後輩、部下、取引先、株主、お客様

（お勤めの方は、会社のルールに従ってください）

プライベート→ 家族、友人、知人

**・媒体⑹ 無料ポータルサイト**

→ セミナーズ、セミナー情報.com 、ストリートアカデミー（対面のみ）など

**・媒体⑺ Facebookで、知人にタグ付けの許可を得て、拡散**

→ Facebookで、属性のあうビジネスをやっている知人にタグ付けの許可を得て、拡散

**・媒体⑻ FacebookのイベントページでZoomセミナーを告知**

→ Facebookのイベントページを活用する

**・媒体⑼ 自分か参加しているFacebookコミュニティ、Lineグループで拡散**

→ 関係性が深いFacebookコミュニティ、グループで拡散

**・媒体⑽ お客様、仲間、知人に「ご紹介を依頼して」集客**

→ お客様、仲間、知人にご紹介を依頼

**・媒体（11） すでにいる「既存のお客様（ユーザー様）」を集客**

→ すでにいる「既存のお客様（ユーザー様）」に次なる成長の機会を

提供して集客！