

## 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(1) 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(2) 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(3) 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、送信可能な人確かめる
  
- ・ **媒体(4) 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(5) 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(6) 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(7) 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(8) 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(9) 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(10) 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！