

売上が上がらない理由

①集客が上手くいっていない

- アクセス数の問題
- メディア選択の問題
- 認知活動不足
- ポジショニングのズレ
- マーケティング不足

②売れる商品サービスがない

- コンセプトにズレ
- 独自性薄い
- ニーズが少ない
- 市場規模調べていない
- マーケティング不足

③ポジショニングやコンセプトに問題がある

- 継続的なポジショニングのチェックや見直しをしていない
- お客様が興味をもつコンセプトでない
- ライバルに埋もれている
- 一貫性に欠ける
- マーケティング不足

④見込み客数が少ない

- リスト化の仕組みがない
- 認知活動不足

⑨モチベーションが上がらない

- 目標・目的が不在
- セルフコントロール
- 上手く出来ていない

⑧会計ができていない

- 数字管理していない
- 会計処理後回し
- コスト把握していない

⑦成約率やクロージングに問題がある

- ・クロージング方法ない
- ・適当なクロージング

⑥失客が多いリピートしない

- フォローの仕組みがない
- フォローツールがない
- そもそもリストがない

⑤ファンネルが構築されていない

- フロント商品が機能していない
- バックエンド商品が魅力的でない