

【SNS 不要・自動集客システム】

～頑張らなくても人が集まる“仕組み”的 つくり方～

— 無料で使えるタイプ 概要資料 —

■ はじめに:SNS に頼らず、集客を安定させる方法とは？

- ・ 「インスタや TikTok を頑張ってるので効果が出ない…」
- ・ 「更新が面倒。やめたらお客様が来なくなったり…」
- ・ 「SNS のセンスや時間が必要なら自分にはムリ」

＼ その悩み、すべて不要です ／

SNS を使わず、自動で人が集まり続ける仕組み
それが「SNS 不要・自動集客システム」です。

■ このシステムでできること(無料対応の範囲)

- ✓ SNS・広告ゼロで集客できる導線設計
 - ✓ リピート率が上がる来店体験の設計
 - ✓ 顧客の“検索行動”に合わせた設計で自然集客
 - ✓ 「選ばれる理由」を店舗空間に組み込む
-

【第1章】SNSがいらない理由は“お客様の行動”にある

■ 多くの人は「SNS」ではなく「検索」でお店を探している

- 例: Google、Google マップ、口コミサイトなど
- 地元のお客様は「エリア+業種」で検索(例: 佐賀 カフェ)
- 検索に出てきた店の“写真”と“評価”で選んでいる

→ SNS で追いかけるのではなく、検索で“見つけてもらう”店に設計すれば、SNS はいりません。

【第2章】無料でできる自動集客の“設計図”

■ Step①:「選ばれる外観」と「検索される名前」

- 店名・業種名・地名を組み合わせて、検索でヒットしやすくする
例: ○○カフェ佐賀中央店、自然派パン工房○○
 - 見つけたくなるような看板・外観にする(写真映えではなく検索映え)
-

■ Step②:「集客導線」と「店舗内の動き方」

- 店舗の外→中→滞在→購入→再来訪までの流れを設計
 - 例) 入口看板→入店誘導→最初の印象→回遊性ある導線→出口で再来動線
→ 一度来たら「また来たくなる」設計が自動集客につながる
-

■ Step③:「Google マップ」最適化だけで集客は十分

- SNS よりも影響力がある「Google マップ」の設計
- 店名／写真／営業時間／口コミ／キーワード登録で、勝手に上位表示される

💡 建築段階で写真映え・口コミされやすいポイントを設計しておくのが◎

【第3章】売上につながる“店舗の仕掛け”も設計

■ 1回来店 → リピート → 紹介 → 自動集客の流れ

- ・ レジ横に「紹介カード」や「次回予約導線」
 - ・ 記憶に残る内装や商品配置(また来たくなる)
 - ・ 顧客の「また来たい！」を引き出す仕組みを店に組み込む
-

【まとめ】SNS 不要の自動集客は「設計」で決まる

項目	SNS 不要設計のポイント
集客導線	看板、動線、Google 対応で来店を促す
販売導線	見せ方・体験設計で購買率 UP
リピート	滞在満足 + 再来仕掛けで自動化
費用	SNS 広告 0 円でも効果大

■ このシステムの活用方法(無料タイプ)

- 新築・改装時の導線・動線設計アドバイス
 - 店舗名・看板・マップ掲載・口コミ促進の相談
 - 月1回までの無料メール相談
 - 成果が出たら有料オプションで強化も可
-