

集客や宣伝に役立つアンケート作り例

来店前にどのようなことでお悩みでしたか？

くせ毛が酷くてセットがすぐに崩れてしまう。午後になると髪の毛がボサボサになって仕事にも力が入らない。

悩み

新規客

ご予約時（購入／来店）に分らないことや不安なことはありましたか？

施術後の写真がキレイすぎて、
本当に自分もこんなにキレイな髪になるのか信用できなかった。

悩み

新規客

ご予約（購入／来店）を決断した一番の理由を教えてください。

ブログのプロフィールでこの人なら自分の悩みを解決できると思った。
ブログでくせ毛の悩みを解消したお客様の笑顔が一番信用できた。

決め手

新規客

たくさんのお店があるのにどうして通ってくれるのですか？

ここまで自分のことを理解してくれるお店はありません。
とにかく髪の毛のことが詳しくて、的確なアドバイスをしてくれるから。
もちろん技術面でも満足しています。

評価

常連客

購入後にどのような良い変化がありましたか？

午後のボサボサでの悩みが解消されたのが一番嬉しいことです。
一日中、気分よく仕事ができるようになりました！

評価

常連客

キャッチコピー・キーワード・ブログタイトル・ブログネタ

ヒント1：「午後になるとボサボサ」キャッチコピーに使える！

ヒント2：「セットが崩れて仕事に力が入らない」ブログ記事使える！

チラシやホームページの改善

ヒント3：技術、モデル、カメラマン良すぎると信用されないこともあるんだな～

ヒント4：自分に言われてるんだ！って思われるような写真を用意してみよう！

効果的な宣伝方法の発見とその強化

ヒント5：ブログのプロフィールページって大事なんだな～

ヒント6：写真付きのお客様の声の記事を増やしてみよう！

キャッチコピー・キーワード・ブログタイトル・ブログネタ

ヒント7：このお客様の何を理解できたのか？もっと詳しく調べてみよう！

ヒント8：技術面で満足してくれたお客様ってどんなタイプの人だろう？

ブログやホームページで実績の公開・会話のヒント

ヒント9：ブログでお客様の声をして掲載してみよう！

ヒント10：このお客さんは仕事が大好きなんだな～今度は仕事のお話をしてみよう！