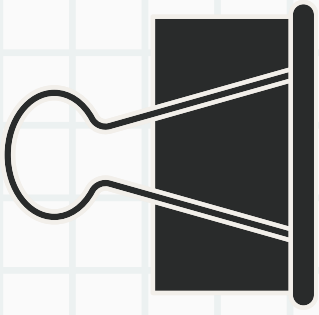


ROBOTS VISIBLE

～これだけは押さえない10のチェックポイント&即行動プラン～

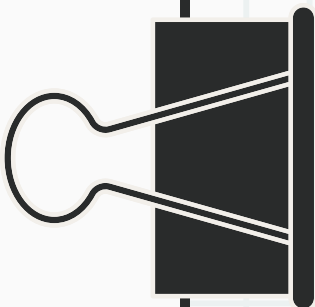
自分でできる！  
店舗集客改善マニュアル



## 目次

はじめに

- Part1：店舗集客の基本フローを押さえる
- Part2：いますぐ実践できる3つの施策
- Part3：店舗集客10のチェックリスト
- Part4：成果を倍増させる“3つの追加戦略”
- (360°撮影・AI記事作成・サイト運営サポートの活用)



01

## はじめに

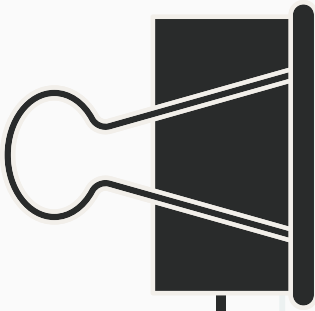
### 背景

店舗ビジネスは、競争が増え続ける中で「いかにオンライン上で興味を持ってもらい、実際の来店へつなげるか」が課題となっています。

本資料では、“自分でできる”店舗集客の基本施策をまとめました。

この記事を参考に、まずは「現状把握 → 改善アクション → 効果検証」を実行するだけで、着実に成果を上げることが可能です。

さらに最後には、集客力を一気に高める“3つの追加戦略”もご紹介しています。ぜひご一読ください。



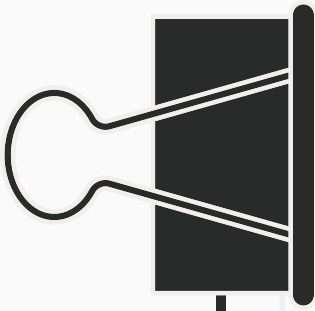
02

押さえる  
店舗集客の基本フローを

## オンラインからの集客は“3ステップ”で考える

- **認知**  
お客様があなたの店舗を見つける（検索、SNS、地図アプリなど）
- **関心・比較**  
写真や口コミ、情報を見て「この店に行ってみようかな」と思う
- **行動**  
実際に店舗へ行く、あるいはオンラインで予約する

この3ステップを意識し、それぞれでお客様が求める情報をスムーズに提供することが、集客のカギとなります。



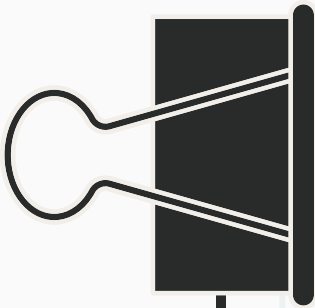
02

押さえる  
店舗集客の基本フローを

## 店舗集客の「あるある課題」

- 「Googleマップに載せてはいるが、写真が古い・少ない」
- 「SNSは開設したが更新が止まっている」
- 「ホームページが放置状態になっている」

これらはオンライン上での“第一印象”を悪くしてしまい、機会損失につながります。  
まずはこのホワイトペーパーを通じて、順番に改善していきましょう。



02

の  
施策  
いま  
すぐ  
実践  
でき  
る3つ

## Googleビジネスプロフィール（旧Googleマイビジネス）の最適化

- **なぜ重要？**

お客様が「地域名＋ジャンル」で検索した際、いちばん目に触れるのがGoogleビジネスプロフィール（GBP）の情報。

- **今すぐできること**

- 写真の追加・更新
- 外観・内観・メニューなど、最低でも10枚以上載せる。
- 定期的（季節ごと）に更新し、新鮮なイメージを保つ。
- 営業時間・休業日情報のチェック
- 変更があったらすぐ反映。誤った情報はクレームや機会損失の原因。
- Google投稿機能
- 新商品やイベント告知を定期的に投稿→検索結果に優先的に表示される場合も。

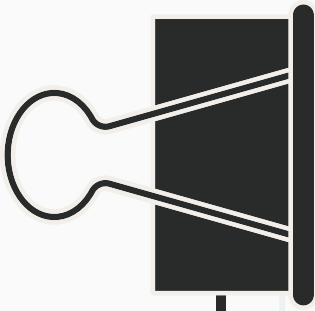


02

の  
施策  
いますぐ実践できる3つ

## SNS運用のリポート（Instagramを例に）

- **なぜ重要？**
  - 特に飲食・美容系などは、写真や短い動画で魅力を伝えられるInstagramが効果的。
  - 視覚的に“映える”コンテンツで興味を誘い、店舗名で検索→来店につながる。
- **今すぐできること**
  - 週1回の投稿目標  
新メニュー・スタッフ紹介・店内のこだわりポイントなどを画像中心に紹介。
  - 店舗コンセプトの統一  
世界観をそろえる。フィードの雰囲気バラバラだとブランド感が薄くなる。
  - ストーリーズやリールも活用  
リアルタイム感や短い動画でお客様を引きつける。  
裏メニューや撮影の裏側をチラ見せするなど、親近感を演出。



02

の  
施策  
いますぐ実践できる3つ

## ホームページの基本整備

- **なぜ重要？**

オフィシャル情報が最終的な信用根拠になる。SNSだけでは網羅しきれないメニュー詳細、料金表、アクセス情報などを載せておくと来店率アップ。

- **今すぐできること**

- トップページの更新
- 新しい写真・最新のキャンペーン情報を載せる
- メニューページ/料金表の分かりやすい掲載
- 「値段が分からないから行きづらい」を解消
- アクセス情報と問い合わせ方法の明確化
- 地図、駐車場の有無、最寄り駅からの徒歩ルート、電話予約の受付時間など



## 03

## 店舗集客10のチェックリスト

No.	チェック項目	Yes/No
1	Googleビジネスプロフィールに「外観・内観・メニュー/商品」の写真を10枚以上登録していますか？	
2	最新の営業時間・休業日を定期的に更新し、間違った情報がない状態ですか？	
3	SNS（Instagramなど）で月に最低4回（週1回）は投稿していますか？	
4	投稿する際に、地域名やジャンル名などのハッシュタグを活用していますか？	
5	ホームページに最新のお知らせやキャンペーン情報を更新できていますか？	
6	メニューや料金表がはっきりわかるページを用意していますか？	
7	お客様からの問い合わせ手段（電話・予約フォーム）がトップページなどからすぐに分かる状態ですか？	
8	口コミやレビューへの返信を積極的に行っていますか？	
9	店舗の強みやコンセプトを、お客様に明確に伝える文章がサイトやSNSにありますか？	
10	自分の店舗名またはブランド名をGoogle検索した際、1ページ目にきちんと表示されるようになっていますか？	



04

成果を倍増させる3つの追加戦略

## 360° 撮影で“オンライン内見”を可能に

- **店内や施設の雰囲気をリアルに伝えられる**  
来店前の不安を取り除き、問い合わせ/予約率が向上。
- **GoogleマップやSNSに連携**  
地域検索でも一目置かれる存在に。
- **写真だけではない**  
店内を歩き回れる体験をWeb上で提供し、「ここに行ってみたい！」と感情を刺激



04

成果を倍増させる3つの追加戦略

## AI記事作成で“継続コンテンツ”を発信

- ブログ・ニュース・イベント情報などをAIが下書き→スタッフが加筆・編集し、短時間で質の高い記事を量産。
- SEO対策にもなり、新規客が自然検索で見つけやすくなる。
- お客様の「疑問・不安」を解消する記事を充実させると、来店後の満足度もアップし、リピートや口コミ促進につながる。

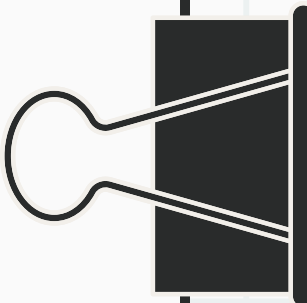


04

成果を倍増させる3つの追加戦略

## サイト運営サポートで“PDCAサイクル”を回す

- アクセス解析や予約数などを定期モニタリングし、「どこを改善すればもっと集客できるか」を見つける。
- 専門スタッフによるデザイン・機能改善やキャンペーンページ制作で常に新鮮な情報を発信。
- 店舗オーナーは本業に集中しながら、オンラインでの集客はプロに任せる形が理想的。



08

まとめ・次のステップ

まずはチェックリストを実行してみてください

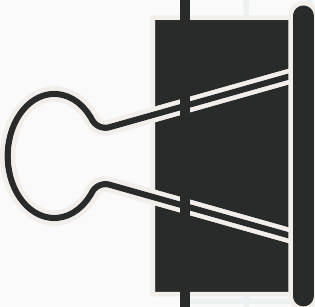
- Googleビジネスプロフィール・SNS・ホームページをしっかりと整えれば、オンライン集客の土台は完成します。
- チェックリストの“NO”部分を1つ1つ“YES”に変える作業をするだけでも、検索順位や来店率が徐々に改善していくでしょう

大きく伸ばしたいなら“追加戦略”の導入を

- 360° 撮影でお客様の興味を最大化
  - AI記事作成で定期更新&SEO強化
  - サイト運営サポートで売上アップのPDCAを回す
- これらを組み合わせると、\*\*「見てみたい → 行ってみたい → 買ってみたい/利用してみたい」\*\*を一気通貫で実現します。

さらに詳しいサポートが必要な方へ

- 撮影～記事作成～サイト更新 までをワンストップでサポートするプランもご用意しています。
- 店舗集客は、単発ではなく「継続してこそ」成果が出ます。
- ご興味のある方は、連絡先/サイトのフォームからお気軽にご相談ください。



## お問い合わせ先

会社名：株式会社Tufe Company  
メール：[info@robotsvisible.com](mailto:info@robotsvisible.com)  
URL：<https://robotsvisible.com>

## 今すぐできるアクションプラン

- このホワイトペーパーのチェックリストを使って、現状を自己診断
- NOが多い項目から優先的に手をつける
- Googleビジネスプロフィールの写真更新、SNS週1投稿、ホームページの最新化を一気にやってみる
- それでも「もっと効果的にやりたい」「専門家に任せたい」と思ったら、360°撮影・AI記事作成・サイト運営サポートの導入をご検討ください。