

お客さんの数を決める公式

$$\text{成約数} = \text{成約率} \times \text{リーチ数}$$

成約率：お客さんの数、販売数

リーチ数：接触した人数、ホームページを見た人数

多くの人がする間違い

- 成約数を上げるために多くの方は、いきなりリーチ数を増やそうとします
- 必ず最初に（そして継続的に）行うべきは、成約率の改善をする事に、集中しよう
- 成約率が低いまま、お金をかけるのはもったいない

成約率を上げるメリット

- ① 費用がかからない（テスト費用などは除く）
- ② 成約率を上げてしまえば、基本的に一生上がったまま
- ③ 本当の力が身につく（コピーライティング力・マーケティング力・分析力・商品開発力）
- ④ 他のあらゆる媒体で活用ができる

負ける人はどこでも負けるが
勝てる人はどこでも勝てる