

初心者必見！

ファイナンシャルプランナーの集客概要

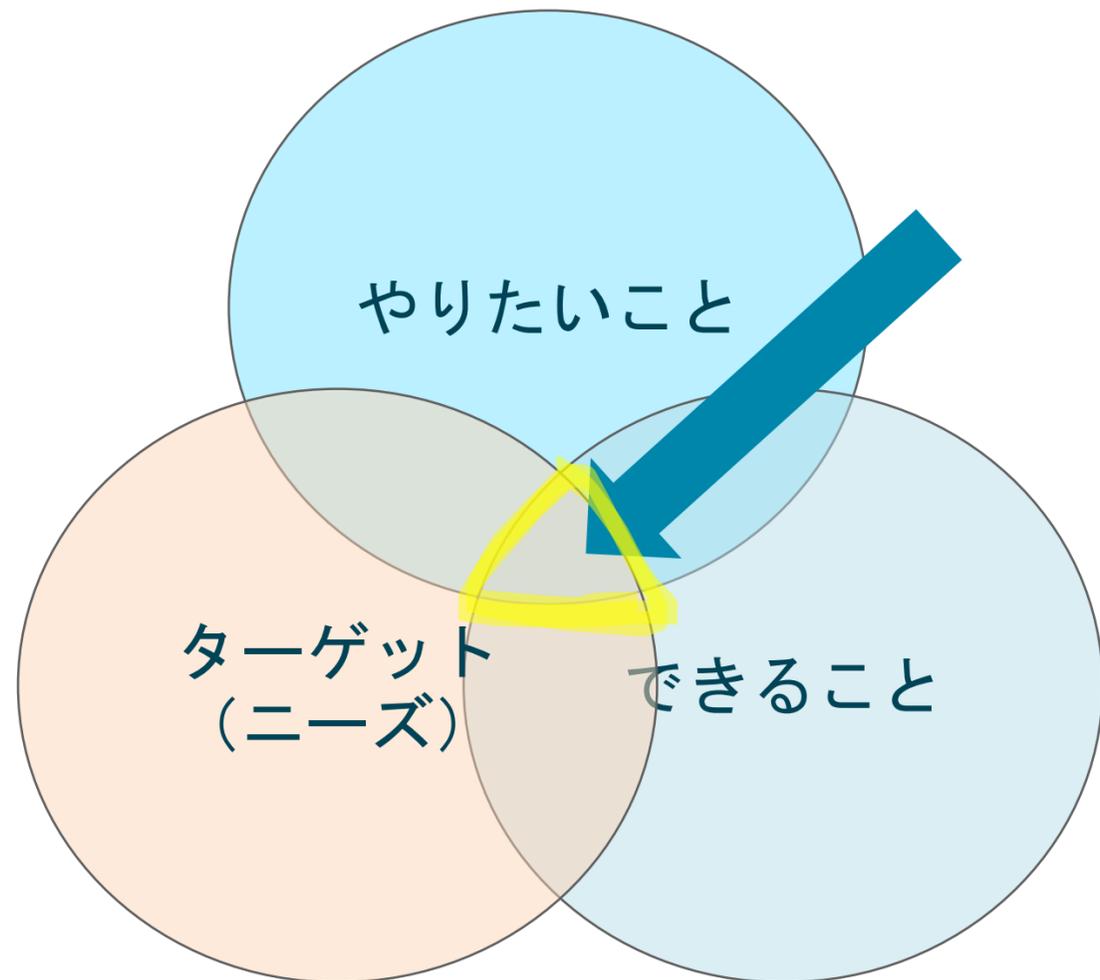
行列FP 林健太郎

By 林FP事務所

ファイナンシャルプランナー（FP）の 集客概要

1. 最初にターゲット決め
2. リアル集客
3. ネット集客

最初にターゲットを決める



- あなたの中にある「やりたいこと」「できること」
 - ブレインダンプなどで自己分析
 - できるだけたくさん見つける
- それらがターゲット（ニーズ）にマッチすること
 - ターゲットの「悩み」を深掘りして詳しく理解する。
 - 個人FPの最初のターゲットは「超ニッチ（潜在顧客1～数万人が目安）」がお勧め。そこから将来的に広げていけばいい。
 - どのような環境において、どのようなメディアから情報収集しているか。その人になりきって考える、感じる。

リアル集客

■ 特徴

- 地域性が強い
- 体一つで集客可能、効率を上げにくい
- 対話のスキル必要

■ 参加してつながりを作る

- 地域のコミュニティや特定のグループに参加してつながる
- つながりから「相手」のメリットを考えて行動する
- 相手からの「紹介」を待つ
- 「キーマン」をコツコツ発掘する

■ 紙媒体から集客する

- 地域新聞や地域誌等から無料または少額セミナーへ誘導する
- セミナーから個別相談へ誘導する

ネット集客

■ 特徴

- 世界中どこからでも集客可能。ネット利用は年々増加している。
- 仕組み化できる、効率を上げやすい
- メディア上での対話スキルが必要
- 基礎講義動画も参考に

■ ブログ・メルマガ

- ブログは「待ち」、メルマガは「攻め」。ブログからメルマガ登録を促そう
- メルマガ読者があなたの「資産」となる
- FPIは特にメルマガで信頼関係を深めることが大事

■ SNS

- フォロワーを集めて、セミナー→（あとはリアル）
- 仲良くなって、一本釣り。インスタ等に多いようだが、クレームが増える可能性があるの
で注意。

FPの集客まとめ

1. 最初にターゲット決め
 - より強いメッセージを出そう
2. リアル集客
 - 効率を上げにくいので注意
3. ネット集客
 - 仕組み化で効率よく集客
 - メルマガで信頼関係構築！

今日から始めよう！

無料プレゼント中！



詳しくはこちら



<https://startup-fp.com/presentpdf>

行列のできるFP事務所プロデューサー 林健太郎

By 林FP事務所