MIGIUDE
合同会社MIGIUDE

少ない予算で始める
店舗集客ガイド

広告費をかける前に、できることがあります。
0円で整えること、少しお金をかけるときの
「小さく試す」やり方をまとめました。

0円でできること4つ **小さく試すルール** **書き込める計画表つき**

合同会社MIGIUDE（店舗ビジネス専門の集客支援）
光るのは、お店だけでいい。

お金を使う前に、3つの順番

予算が少ないときほど、順番が大事です。上から順に進めましょう。

1 0円でできることを、先に整える

Googleマップ・SNS・LINE・店頭など、無料で始められる入口を先に整えます。広告を出しても、行った先が整っていないと、お金がもったいなくなります。

2 いまのお客様から、次の来店と紹介を

新しいお客様を探すより、一度来てくれた方への次回の案内や紹介のお願いは、手間が少なく済むことがあります。

3 お金を使うのは「小さく試して、確かめてから」

上限の金額と期間を決めて試し、数字を1つだけ見て、続けるかやめるかを決めます。

「予算が少ない」は、弱みではありません

お金で解決できない分、お店の人柄や、いまのお客様との関係が武器になります。大きなお店がやりにくい「一人ひとりへの声かけ」や「地域での口コミ」は、小さなお店ほど強みにできます。このガイドでは、時間とお金を、効きやすいところから順に使う考え方を紹介します。

MIGIUDE
合同会社MIGIUDE

0円でできること

まずはここから。無料で始められる入口を、順に整えましょう。

0円 1 Googleマップ（Googleビジネスプロフィール）

やること 店名・住所・電話・営業時間・写真・メニューを正しく入れる。口コミに返信する

手間の目安 最初に数時間、その後は週に15分ほど

ポイント 「地域名＋業種」で探す人の入口。HPより先に見られることも多い

0円 2 Instagram などのSNS

やること お店の雰囲気・商品・スタッフを、続けられる頻度で投稿する

手間の目安 1投稿 15〜30分ほど

ポイント 投稿の数より、止めないこと。プロフィールに予約の入口を入れる

0円 3 LINE公式アカウント

やること 来店したお客様に登録してもらい、お知らせや次回の案内を送る

手間の目安 最初に1〜2時間、その後は月に数回

ポイント 無料で始められるプランがある（送れる数に上限あり。最新の料金は公式で確認）

0円 4 店頭・ショップカード・紹介

やること 看板やカードに、検索の言葉やQRコードを入れる。紹介してもらえる声かけを決める

手間の目安 作るときに1〜2時間

ポイント 近くを通る人・いまのお客様に届く。今ある看板・カードに足すなら0円（作り直すと印刷代がかかる）

MIGIUDE
合同会社MIGIUDE

少しお金をかけるなら

0円の入口が整ってから。どれも「小さく試して、確かめてから」が基本です。

1 ネット広告（検索・SNS）

向いている 今すぐ探している人、近くに住む人に届けたい

試し方 1日の上限額と期間を決めて少額から。見る数字は「予約・問い合わせの数」

2 近所へのチラシ・ポスティング

向いている 近くの住宅地・オフィスに、開業や新メニューを知らせたい

試し方 配る範囲をしぼって試す。チラシごとにクーポンの番号を変えて、どこから来たかを分かるように

3 写真の撮影

向いている マップ・SNS・HPの写真をまとめて良くしたい

試し方 一度撮れば、マップ・SNS・HP・チラシで長く使い回せる

4 予約の仕組み

向いている 電話に出られず、予約を取りこぼしている

試し方 無料や少額で始められるものも多い。まずは今の予約の取りこぼしを数える

ルール1 上限を決める

「この金額までなら、結果が出なくてもよい」という上限を、先に決めます。

ルール2 期間を決める

2週間・1か月など、見直す日を先にカレンダーに入れます。

ルール3 見る数字を1つにする

予約・問い合わせ・来店など、売上に近い数字を1つだけ見ます。

ルール4 やめる基準を決める

「期間内に予約が◯件なければ止める」と、始める前に決めておきます。

MIGIUDE
合同会社MIGIUDE

1か月の集客計画を書いてみる

印刷して、手で書き込んで使えます。まずは1か月分だけで十分です。

項目	書くこと
今月の目標	例：新しいお客様の予約を、先月より増やす（数字は自分で決める）
0円でやること	例：Googleマップの写真を入れ替える／口コミに全部返信する
いまのお客様に	例：帰り際に次回の案内をする／LINEの登録をお願いする
お金をかけて試すこと	何を・上限いくらまで・いつまで（例：SNS広告を、上限5,000円で2週間）
見る数字	予約・問い合わせ・来店など、1つだけ
やめる基準	例：期間内に予約が◯件なければ止める
担当と見直す日	誰が・何日に見直すか

MIGIUDE
合同会社MIGIUDE

続けるための3つのコツ

少ない予算の集客は、続けた分だけ積み上がります。

1

「毎日少し」より「決まった曜日に」

投稿や口コミ返信は、曜日と時間を決めると続きやすくなります。お店が落ち着く時間帯に、短い時間で。

2

お客様に「どこで知りましたか？」と聞く

予約や来店のときに一言聞くだけで、どの入口が効いているかが分かり、次にお金をかける場所を決めやすくなります。

3

月に1回、計画表を見直す

うまくいったことは続け、効かなかったことはやめる。それだけで、使うお金と時間が少しずつ効くところに集まります。

まずは、お店のGoogleマップを無料診断（LINE）

0円でできることの第一歩として、当社の担当者がお店のGoogleマップを10項目ほどの観点で見て、気づいた点をお伝えします。

まずはこちら（QRまたはURL）

無料診断（LINE）

https://lin.ee/YXCsrIb

予算に合わせた進め方を一緒に考えたい方は

無料相談60分を予約する

https://www.migiude-group.co.jp/go/booking/?utm_campaign=dl-low-budget-guide

※本ガイドは当社独自の考え方です。来店数・売上・検索順位などの成果を保証するものではありません。手間の目安は、お店の状況によって変わります。

※各サービスの料金・プラン・仕様は変わることがあります。最新の内容は各社の公式サイトでご確認ください（2026年11月時点）。

※本ガイドの「0円」は、各サービスの利用料がかからないという意味です。手間（時間）や印刷代などは別にかかります。

※チラシのポスティングは、「チラシお断り」の表示がある建物や、管理者の許可がない集合住宅の共用部分には配らないでください。クーポンでおまけを付けるときは景品の上限額に、「通常価格」と並べるときは二重価格表示のルールにご注意ください。

※Google、Googleマップ、Googleビジネスプロフィールは Google LLC の、Instagram は Meta Platforms, Inc. の、LINE は LINEヤフー株式会社の、QRコードは株式会社デンソーウェーブの商標です。