

広告費ゼロではじめる 無料集客媒体11個のリスト

ビジネスや起業をしたいけど資金がまだない！
駆け出しでも、ちゃんとお客さんにあなたとあなたのサービスを
知ってもらえることができるので、大丈夫です。
あなたの理想のお客様に“無料で”出会うことのできる集客媒体を紹介します。

01



自分のSNS媒体

Instagram, Facebook, Twitter, Youtube, Podcast, TikTok,
LinkedIn など

他のインフルエンサー・クリエイター・同じ業界や他
業界の方とのコラボレーション

02



アメブロやnote

Google検索でのドメインパワーの強いプラットフォーム
上で自身のサービスの紹介をする

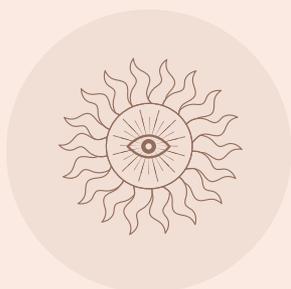
03



Facebookのグループやイベントページで 投稿

Facebookで属性のあうグループやコミュニティに参加して、
管理者の許可を得て、宣伝をする

04



名刺のリスト

過去に名刺交換した方に、一度断りを入れてからメール配信。メルマガの場合、必ず解除リンクを入れること。自分の目で名刺リストを一人一人確認し、送信可能な人かを確認する

05



Zoom勉強会・セミナー・体験会・WS・個別相談を主催する

Zoomで勉強会、セミナー、体験会、ワークショップ、個別相談を主催して、参加していただいた方から連絡先を教えてください

06



リアルでお会いした人

ビジネス→上司、先輩、同僚、後輩、部下、取引先、株主、お客様 ※お勤めの方は会社のルールに従ってください

プライベート→家族、友人、知人

07



ココナラ・メルカリなど

ココナラやメルカリなど、ユーザー数の多い媒体で自分のサービスの登録をする

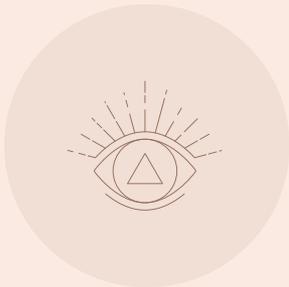
08



ランサーズやクラウドワークスのプロフィールページ

ランサーズやクラウドワークスを利用する場合は、プロフィールページを充実させることでスカウトが来やすくなります

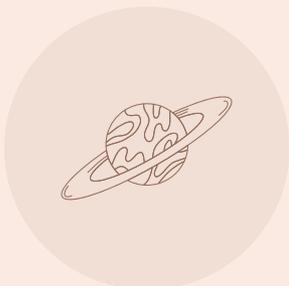
09



無料ポータルサイト

セミナーズ、セミナー情報.com、ストリートアカデミー（対面のみ）など

10



Clubhouseで登壇して話す

Clubhouseで属性の合うルームに参加して、登壇してスピーカーとしてお話をします。Clubhouseの自分のプロフィールからよく使うSNS（Instagramなど）に来てもらえるようにプロフィールページを充実させておく

11



サイトに寄稿したり、インタビューに応じる

属性の合うサイトへの寄稿の依頼をしたり、インタビューを無料で受ける