Master Progress

集めて、つないで、
成果まで届ける。

株式会社マスタープログレス

Web集客支援 | 2026年10月

Web集客で、よくいただくご相談

見つけてもらえない

地域名や商品名で探されても、自社が表示されない。広告を出しても、狙った人に届いている実感がない。

問い合わせが商談にならない

問い合わせは来ているのに、予約や商談まで進まない。どこで止まっているのかが分からない。

何が効いているか分からない

いくつもの施策を続けているが、どれが成果につながっているのか判断できない。やめる判断もできない。

↓

当社の支援
① 集める｜見込み顧客の獲得

↓

当社の支援
② つなぐ｜予約・商談への接続

↓

当社の支援
③ 直す｜数値分析と成果改善

集める・つなぐ・直すを、一つの流れで設計します

人を集めるだけでは、売上にはなりません。

電話やメールで問い合わせを商談につなげてきた経験から、問い合わせ後の対応の流れまで設計します。ご連絡や商談はお客様側で行い、当社は流れの設計と数字の改善を担います。

① 集める

見込み顧客の獲得

自社を必要としている人に見つけてもらい、サイトや店舗へ来てもらう

→

② つなぐ

予約・商談への接続

問い合わせのあとで止まっている理由を見つけ、予約・商談まで進む流れを設計する

→

③ 直す

数値分析と成果改善

表示から商談・成約までの数字を追い、止まっている箇所から直す

手段は、課題に合わせて選びます

Web広告 | 動画 | Googleマップ | LP・Webサイト | LINE公式アカウント | AI検索対策

特定の媒体や商材を先に決めることはしません。現状の数字を確認したうえで、組み合わせと順番をご提案します。

① 集める｜見込み顧客の獲得

①

誰に届けるかを決めてから、媒体を選ぶ

地域で探す人にはGoogleマップ、比較・検討している人には検索広告、まだ探していない人にはSNS広告や動画と、相手によって届け方を分けます。媒体ありきで始めないため、費用を無駄にしにくくなります。

目指す状態

狙った人からの表示と訪問が、月ごとに増えている状態

検索広告

GoogleやYahoo!で今まさに探している人に、検索結果の上位で届けます

SNS広告（Meta）

まだ探していない人に、画像や動画で知ってもらいます

Googleマップ

地域名で探す人に、店舗や医院の情報を見つけてもらいます

動画の活用

撮影した動画を広告素材・LP・SNSに活用します。撮影は専門パートナーと連携します

AI検索対策

AIによる概要やChatGPTで、自社が正しく紹介されるよう情報を整えます

SNS運用

Instagramなどの投稿で、検討中の人に日々の様子を届けます

② つなぐ｜予約・商談への接続

②

問い合わせの“あと”で
止まっている理由を見つける

集客の費用が成果につながらない場合、問い合わせ後の対応や導線に課題があることもあります。返信までの時間、予約・面談への案内、資料請求後の流れなど、どこで止まっているかを数字と現場の両方から確かめ、予約・商談まで進む流れを設計します。

目指す状態

問い合わせのうち、予約・商談に進む割合が上がっている状態

止まっている箇所の特定

問い合わせ・返信・予約・商談の各段階の数字を並べ、落ちている所を見つけます

対応の流れの確認

返信の速さや案内の内容など、問い合わせ後の社内の流れを一緒に確認します

受け皿の設計

LP・フォーム・LINEを、予約や面談の申込に進みやすい形に整えます

申込項目と文言の改善

入力項目やボタンの文言を見直し、検討度の高い問い合わせを増やします

LINE・AI応答

予約や相談の入口をLINEに用意し、よくある質問への回答をAIで自動化します

予約・商談までの計測

広告やページごとに、予約・商談まで進んだ数を追える状態にします

③ 直す｜数値分析と成果改善

③

止まっている箇所を、数字で見つけて直す

表示や訪問だけでなく、予約・商談・成約まで数字を追います。どこで止まっているかが分かれば、次に直す場所が決まります。効果の出ていない施策は、続けるかどうかも含めて見直します。

目指す状態

施策ごとの成果が数字で分かり、次の打ち手を判断できる状態

追いかける数字

表示	→	訪問	→	問い合わせ	→	予約・商談	→	成約
検索・地図・広告に表示された回数		サイト・マップの閲覧数		フォーム・電話・LINEからの連絡		予約・面談・商談につながった数		契約・購入・入会

毎月の改善サイクル

計測の設計

予約・商談まで含め、どの数字をどこで取るかを運用開始前に決めます

毎月の振り返り

前月の数字から、止まっている箇所を特定します

改善の実行

広告・ページ・導線のうち、効果の大きい所から直します

課題に合わせて、手段を選びます

ご相談の内容	検索広告	SNS広告・動画	Googleマップ	AI検索対策	LP・フォーム	LINE	計測・分析
地域で探している人に、見つけてもらえていない	○	○	●	●	○	○	○
今すぐ探している人を、確実に集めたい	●	○	○	○	●	○	○
まだ自社を知らない人に、知ってもらいたい	○	●	○	○	○	○	○
問い合わせは来るのに、予約・商談に進まない	○	○	○	○	●	●	●
どの施策が成果につながっているか分からない	○	○	○	○	○	○	●

表は代表的な組み合わせです。実際の手段と順番は、ヒアリングと現状の数字の確認を行ったうえでご提案します。

支援事例｜フランチャイズ本部の加盟募集

パーソナルジムのフランチャイズ本部　2026年〜

ご相談の内容

加盟を検討している人からの問い合わせを、質を保ちながら集めたい。

当社の取り組み

1. 加盟を検討している人に向けたMeta広告を運用
2. バナーの訴求を見直し、加盟検討者に届く内容に変更
3. 申込フォームで仕事用メールアドレスの入力を必須にし、不備のある問い合わせを減らす

①SNS広告（Meta）　**②申込フォーム**　**③問い合わせの質の確認**

当社の担当は広告運用・バナー・申込フォームの改善です。問い合わせ後のご連絡と面談は、お客様側で行っています。

問い合わせ獲得数

45件

2026年4〜5月の2ヶ月

問い合わせから面談までの流れ



当社が担当　お客様側

支援事例｜多拠点のGoogleマップ運用

教育系フランチャイズ本部　2026年〜

ご相談の内容

全国にある教室のGoogleマップを、本部の方針をそろえたうえで、各教室で活用したい。

当社の取り組み

1. 全国の教室のGoogleマップを、本部と連携して一括で運用
2. 本部共通の発信と、教室ごとの独自の発信を組み合わせる
3. 各校の数値を同じ画面で管理し、教室向けの勉強会も実施

①Googleマップ　**②教室ごとの発信**　**③数値の一元管理**

表示回数は、問い合わせ・入会の件数とは別の指標として計測しています。

Googleマップの表示回数（前年同月比）

+25.7〜63.7%

検索結果に表示された回数の伸びです（2026年5〜8月、当時の導入31校の合計）。問い合わせ・入会の件数ではありません。

運用の仕組み



ご相談から運用開始までの流れ



STEP 1

ヒアリング

事業の状況と、集客の課題を伺います

STEP 2

現状の分析

集客から問い合わせ後までの数字を確認し、止まっている箇所を見つけます

STEP 3

ご提案・お見積り

手段と手を打つ順番、費用をまとめてご提案します

STEP 4

制作・準備

LP・広告素材と、計測の設定を整えます

STEP 5

運用・改善

毎月数字を確かめ、効果の出ていない部分を直し続けます

役割分担

当社が担当

課題の発見、集客から予約・商談までの導線の設計、LP・広告素材の制作、広告運用、計測と改善のご提案。動画撮影などは専門パートナーと連携します。

お客様側で行っていただくこと

問い合わせへのご連絡、予約・面談・商談の実施と、成約までのご対応。対応の流れは、数字を見ながら当社が一緒に設計します。

費用の考え方

設計・制作費

初回

LP・広告素材・動画などの制作と、計測の設計にかかる費用です。

お支払い
ご契約時に前払い

運用・改善費

月額

広告やGoogleマップの運用、数値の分析と改善にかかる費用です。

お支払い
前月末までにお支払い

広告費

実費

Google・Metaなどの媒体に支払う費用です。当社の費用とは分けて見積書に記載します。

お支払い
配信開始前にご入金（当社での立替は行いません）

金額は、課題と施策の組み合わせに合わせて個別にお見積りします。
ヒアリングと現状の分析を行ったうえで、内訳を明示してご提案します。

Master Progress

お問い合わせ

電話	03-6418-1052
フリーダイヤル	0120-803-843（受付 9:00〜18:00）
Webサイト	https://master-progress.co.jp
お問い合わせフォーム	https://master-progress.co.jp/contact
所在地	〒107-0062 東京都港区南青山6-8-18 P's南青山ビルディング4F

株式会社マスタープログレス

集めて、つないで、成果まで届ける。