タイの日系企業・日本人経営者向け

小紅書集客
スタートチェックリスト

投稿を始める前に、集客対象・コンテンツ・中国語対応・予約導線・計測の準備度を15分で確認できます。

集客対象	投稿素材	中国語対応
予約導線	社内体制	改善指標

この資料の使い方

各項目を「未準備0点・一部あり1点・準備済み2点」で採点してください。合計点だけでなく、0点の項目がどこにあるかが重要です。社内会議や無料診断の前に使うと、相談内容を具体化できます。

チャイナ集客.com | 2026年9月版

CHECK 01

誰を、どの場面で集客するか

「中国人向け」と広く決めるだけでは、検索テーマも投稿も予約導線も定まりません。まず、顧客がタイへ来る前なのか、滞在中なのか、タイ在住なのかを分けます。

A. 集客対象

狙う顧客を、旅行前・タイ滞在中・タイ在住などの行動段階まで決めている。	0 □ 1 □ 2 □
顧客が中国語で検索しそうな地域名、業種名、悩みを挙げられる。	0 □ 1 □ 2 □
最終行動を、DM、予約、来店、資料請求など一つに絞っている。	0 □ 1 □ 2 □

B. 選ばれる理由

価格以外に比較される強みを、中国人顧客の立場から説明できる。	0 □ 1 □ 2 □
初めて利用する人が不安に感じる点を、3つ以上把握している。	0 □ 1 □ 2 □
店舗・サービスの場所、料金、利用手順を中国語で伝えられる。	0 □ 1 □ 2 □

0点が多い場合

すぐに投稿本数を増やすより、顧客像と問い合わせ先を先に整理します。ここが曖昧なまま制作を始めると、反応があっても予約につながりません。

CHECK 02

投稿を続けられる材料があるか

小紅書は、企業の宣伝文だけでなく、比較に役立つ具体的な情報や体験の流れを蓄積する運用が必要です。素材を一度集める仕組みを作ると、制作負担を抑えられます。

C. コンテンツ素材

商品・店舗・スタッフ・利用場面の写真または動画を継続的に用意できる。	0 □ 1 □ 2 □
よくある質問、比較ポイント、利用前の不安を投稿テーマにできる。	0 □ 1 □ 2 □
価格、営業日、予約条件などを公開前に確認する担当者が決まっている。	0 □ 1 □ 2 □

D. 信頼の証拠

実際の運営画面、現場写真、検証結果など、自社だけが出せる一次情報がある。	0 □ 1 □ 2 □
実績の対象期間、集計方法、流入元を説明できる。	0 □ 1 □ 2 □
小紅書単独の成果と、他施策を含む事業全体の成果を分けて表現できる。	0 □ 1 □ 2 □

実績表現の注意

売上や問い合わせ数を大きく見せる前に、対象事業・期間・集計方法を近くに表示します。複数チャネルを使っている場合、小紅書だけの成果とは断定しません。

CHECK 03

問い合わせ後の受け皿があるか

投稿が見られても、質問に答えられない、予約方法が分からない、返信が遅い。この状態では検討中の顧客を逃します。投稿より先に、問い合わせ後の動きを決めます。

E. 中国語対応と予約

中国語のコメント・DMを確認し、返信できる担当者または支援先がある。	0☐1☐2☐
プロフィールから問い合わせ・予約まで迷わず進める導線がある。	0☐1☐2☐
営業時間外、満席、対象外の相談に対する返信ルールがある。	0☐1☐2☐

F. 社内運用

投稿内容を確認する責任者と、承認期限が決まっている。	0☐1☐2☐
写真・料金・営業情報の変更を運用担当へ共有できる。	0☐1☐2☐
保存、プロフィール閲覧、DM、予約、来店など、確認する指標を決めている。	0☐1☐2☐

担当者がいない場合

制作・投稿・改善まで任せたい場合は運用代行、実行担当者はいるが設計に不安がある場合はコンサルティング、運用基盤があり低接触で学び続けたい場合は月額会員が候補になります。

RESULT

合計点より、0点の場所を見る

合計： 点 ／ 36点

0〜12点	戦略と受け皿の整理から	投稿開始を急がず、顧客像・強み・問い合わせ導線を決めます。コンサルティングや無料診断が向く段階です。
13〜24点	不足部分を整えて小さく開始	0点の項目を優先して補います。社内担当者の有無によって、コンサルティングか運用代行を選びます。
25〜31点	実行と計測を具体化	投稿テーマ、承認フロー、指標を確定し、運用を始められる状態です。実行リソースがなければ運用代行が候補です。
32〜36点	改善を継続する段階	すでに基盤があります。社内運用を続ける場合は月額会員、制作負担を減らす場合は運用代行を検討します。

優先して直す0点の項目

1.

2.

3.

無料自動診断と併用できます

Web版では回答内容から、運用代行・コンサルティング・月額会員のどれが近いかを自動で整理します。診断結果はブラウザ内だけで計算し、フォーム送信までは保存されません。

NEXT STEP

最初の30日で行うこと

1週目	対象顧客・強み・問い合わせ先を決める
2週目	プロフィール、投稿テーマ、素材収集の担当を決める
3週目	最初の投稿を作り、事実・中国語・予約情報を確認する
4週目	保存・プロフィール閲覧・問い合わせ内容を見て次の投稿を修正する

判断に迷ったら

チャイナ集客.comでは、タイで事業を行う日系企業・日本人経営者向けに、小紅書を使うべきか、どこから整えるべきかを日本語で整理します。自社の状況を言語化できていなくても相談できます。

無料診断ページを開く

自社運営事業の経験をもとにご案内します。掲載実績は小紅書単独の成果を保証するものではありません。