

광고비 쓰기 전에 15분

업종별 사장님 체크리스트

가게 마케팅이 안 되는 이유는 대개 **안 해서가 아니라 순서가 틀려서**입니다.

아래 15개를 체크하면, **지금 무엇부터 손대야 하는지**가 나옵니다.

쓰는 법 — 공통 12개를 먼저 체크하고, 2쪽에서 **내 업종 3개**만 추가로 체크하세요. 「예」인 것만 세면 됩니다. **총 15점 만점**입니다.

A 네이버에서 찾을 수 있나

☐ 01 네이버에서 「지역명 + 업종」으로 검색했을 때 우리 가게가 첫 화면에 나온다

예: 「망원동 파스타」 — 스크롤 없이 보이면 「예」

☐ 02 플레이스 대표사진이 **최근 6개월 안에** 찍은 사진이다

☐ 03 영업시간·휴무일·전화번호가 **지금 실제와 같다**

명절·임시휴무 반영 포함

☐ 04 최근 한 달 안에 새 리뷰가 **3개 이상** 달렸다

☐ 05 리뷰에 **답글**을 달고 있다

나쁜 리뷰 포함

B 보고 나서 믿을 수 있나

☐ 06 인스타그램에 **최근 2주 안에** 게시물을 올렸다

☐ 07 프로필만 보고도 무엇을 파는 가게인지 **3초 안에** 알 수 있다

☐ 08 프로필에 **예약·문의**로 가는 링크가 있다

☐ 09 손님이 올린 사진·후기를 우리 계정에서 다시 쓴 적이 있다

C 다시 오게 만드나 · 숫자를 아나

☐ 10 한 번 온 손님에게 **다시 연락**할 수단이 있다

카카오 채널·문자·적립 등

☐ 11 이번 달 신규 손님이 **몇 명인지** 숫자로 안다

☐ 12 손님에게 「**어디 보고 오셨어요?**」를 물어본 적이 있다

내 업종만 체크하세요

업종별 3문항

해당하는 한 칸만 체크하면 됩니다. 여기서 나온 점수를 1쪽 점수에 더하세요.

음식점

- ☐ 대표 메뉴 사진이 실제 나오는 그릇·양과 같다
- ☐ 배달앱 리뷰와 플레이스 리뷰를 따로 관리한다
- ☐ 웨이팅·예약 방식이 온라인에 적혀 있다

미용실

- ☐ 시술 전/후 사진이 최근 3개월 안의 것이 있다
- ☐ 디자이너별 예약이 온라인으로 된다
- ☐ 가격표가 온라인에 공개돼 있다

학원

- ☐ 상담 신청이 온라인으로 된다
- ☐ 강사 소개(경력·전공)가 온라인에 있다
- ☐ 학부모가 물어볼 것(반 편성·교재·시간표)이 미리 적혀 있다

병원

- ☐ 진료 과목·의사 약력이 온라인에 있다
- ☐ 예약 없이 가도 되는지가 명확히 적혀 있다
- ☐ 주차 정보가 적혀 있다

카페

- ☐ 좌석·콘센트·와이파이 정보가 온라인에 있다
- ☐ 시그니처 메뉴가 사진과 함께 정해져 있다
- ☐ 단체·모임 이용 가능 여부가 적혀 있다

그 밖의 업종

- ☐ 손님이 가장 많이 묻는 질문이 온라인에 미리 적혀 있다
- ☐ 가격 또는 가격대를 온라인에서 알 수 있다
- ☐ 예약·문의 방법이 한 번에 보인다

점수 해석

공통 12 + 업종 3 = 15점 만점 · 「예」의 개수

13-15

기본기는 갖췄습니다. 이제 콘텐츠로 차이를 만드는 단계입니다.

9-12

새는 곳이 있습니다. 새 걸 벌이기 전에 체크 안 된 항목부터 막으세요.

8 이하

인스타그램보다 네이버 플레이스가 먼저입니다. 검색해서 못 찾는 가게는 콘텐츠를 올려도 손님이 도착하지 못합니다.

4 이하

지금 광고비를 쓰고 계시다면 잠시 멈추는 편이 낫습니다. 받을 그릇을 먼저 만드는 게 순서입니다.

점수가 나왔다면

인스타그램 @marketer__john 으로 **체크** 와 함께 점수만 남겨주세요.

그 점수에서 가장 먼저 손대야 할 항목 하나를 짚어 답장드립니다. 비용은 없습니다.