

まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- 
- 
- ①お名前、地域
 - ②ご職業
 - ③自身の強み、アピールポイント

【オンラインセミナー受講の注意事項】

- ・ このレジュメは後程プレゼントします！
- ・ 周囲が騒がしい場合はミュート設定を。
- ・ このセミナーは録画し、メンバーに公開されます。(撮影はココからです。)

★ 個人事業主のための五つ星ビジネス経営塾 ★

自分ブランド構築オンラインサロンメンバー限定



あり方は一つ!
やり方は様々!

目指せ 3日で見込み客100人増!

ファストアンサー作成ワークショップ

ファストアンサーって

なに？

◆ ファーストアンサーってなに？

Facebookなどでも見かける診断アプリのリザーブストック版。

回答してもらったことで自動的にメルマガに登録され、見込み客を増やすことができる。

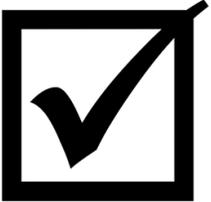
◆ ファストアンサーってなに？

メルマガ読者を増やすものといえは…

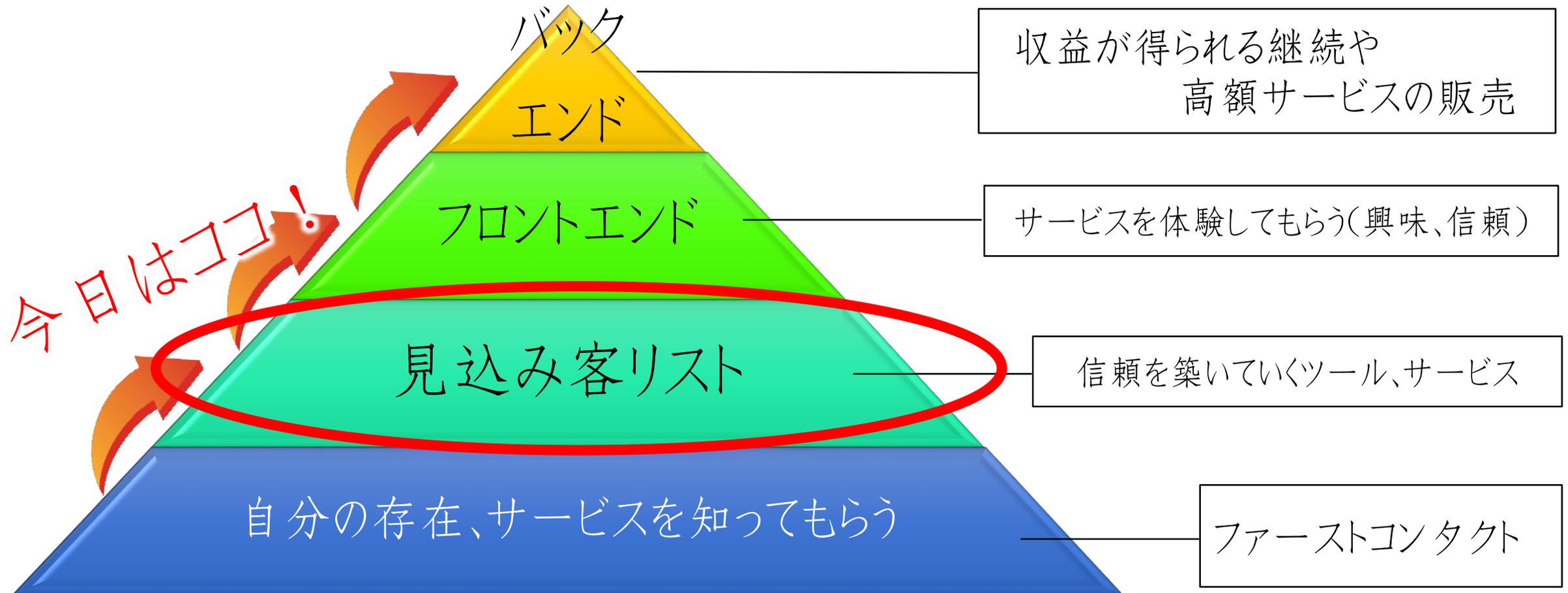
ステツプメール

◆ ファストアンサーってなに？

徹底比較！

	気軽さ	拡散力	教育力	継続力
 ステップメール	○	△	◎	◎
 ファストアンサー	◎	◎	△	○

信頼を築いていくステップマーケティング





流行る
ファストアンサーの

特徴

◆ 流行るファストアンサーの特徴

- ① 「タイプ別」の診断である
- ② 友人の結果も気になる（シェアしたくなる）
- ③ どの結果でもおもしろい（評価でなく特徴）
- ④ 回答が来るまで予測できない

◆ 伸びないファストアンサー

- ① 「タイプ別」でなく「評価」
- ② 結果をシェアしたくない
- ③ 受ける前から答えが想像できる
- ④ おもしろくない (コンセプトや内容自体が)

周りの方も巻き込んで
遊びたくなるような
結果の予測できない
タイプ別診断を作ろう！



ファストアンサーを
作る流れ

◆ファストアンサーを作る流れ

- ① 自分のお客さんの悩みを考える
- ② 興味を引く「診断」を考える
- ③ 診断結果のカテゴリを作る（名前を付ける）
- ④ 特徴を考察する
- ⑤ 質問を作る
- ⑥ リザストに設置する

ステップ①

自分のお客さんの悩みを考える

【住福の場合】

自分に適したツールが何かわかっていない

自分が何をやれば集客・売上が上がるかで悩んでいる。

ステップ②

興味を引く「診断」を考える

【住福の場合】

集まらないストレスから卒業！あなたに合う集客ツール診断

ステップ③

診断結果のカテゴリ作り（名前付け）

【住福の場合】

ブログ、ホームページ向き

→ 堅実！Web王道タイプ

FB、インスタなどSNS向き

→ アピールセンス抜群タイプ

広告、チラシ向き

→ サクッと近道が好きタイプ

ステップ③

診断結果のカテゴリ作り（名前付け）

ヒント

- 1、お客さんのタイプを3～5個考えてみましょう。
- 2、シェアしたくなるネーミングを考えましょう。

ステップ④ 特徴を考察する

【住福の場合】

設問 文章でなにかを伝えるって…

回答1 書くのも得意だし好き → ブログ、HP 向き

回答2 苦手だけど頑張れば出来る → SNS 向き

回答3 文章とかマジ無理(;‘▽’) → 広告 向き

ステップ④ 特徴を考察する

ポイント

- 1、タイプの特徴(長所・短所)を書き出す
- 2、アドバイスを書き出す

ステップ⑤ 質問を作る

- 5～10個適当でいいので設問をつくる
- その質問に各タイプがどう答えるか考える
- 質問から答えが連想できないか見直す

ステップ⑤ 質問を作る

ポイント

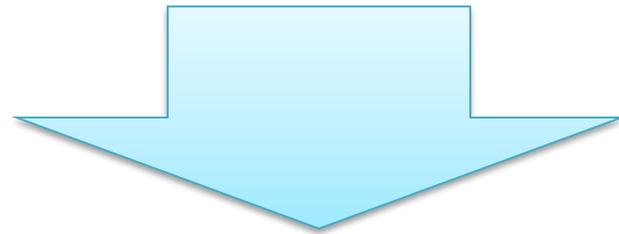
- 1、関係なさそうな質問のほうが面白い
- 2、イマイチな例は[こちら](#)

ステップ⑥ リザストに設置する

- 受付フォームの説明文
- 自動回答メールの文章
- 質問回答一覧

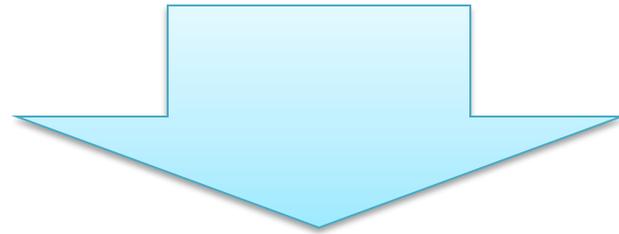
ファストアンサーを
広げるには？

クライアントさんや
友達に試してもらおう



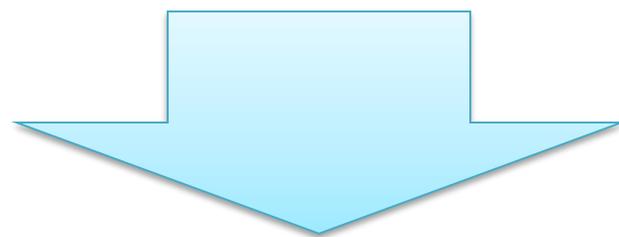
シェアしてもらおう

SNS、ブログ、メルマガで
紹介する



シェアしてもらおう

一度でなく定期的に
何度も伝えていく



シェアしてもらおう

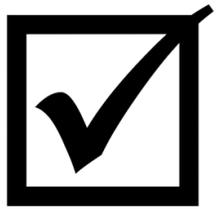
ファストアンサーの
効果を高めるには？

ファストアンサー

◆ おさらい。FAの弱点はどこ？



ステップメール

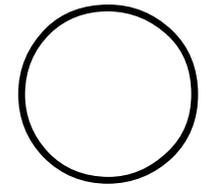
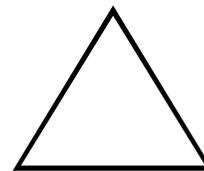
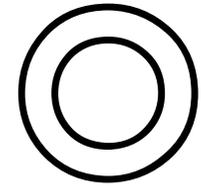
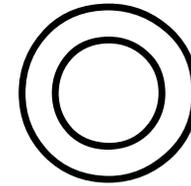


ファストアンサー



教育力

継続力



FAは一回きり。

ステップメールのように
何度もメールが送られない…

じゃ〜

ステップメールを
くっつけちゃえ!

ファストアンサー → ステップメール登録の流れをつくる

集まらないストレスから卒業！あなたに合う集客ツール診断(5名)



概要



案内文/メール文章の編集



入力項目の編集



質問と回答の編集



回答一覧



フォームの確認



アクセス解析



削除

タイトル 必須

集まらないストレスから卒業！あなたに合う集客ツール診断

準備中/参加者受付中

編集が完了したら「受付中」にしてください。

 準備中(非公開) ▼

回答者をこの配信グループに追加する
有料ステップメールには追加できません

あなたに合う集客ツールは何？ ▼

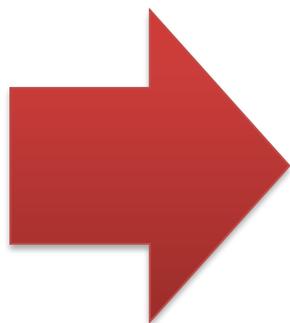
PC用読者登録ページURL

編集中のため表示確認のみ表示されます。一般の方はアクセスできません。

https://resast.jp/page/fast_answer/3976

受付フォームの回答数

- 表示する
- 表示しない



ファストアンサー

→ ステップメール

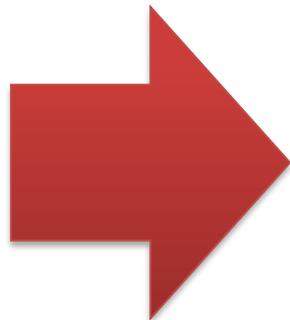
→ 通常メルマガ登録

あなたに合う集客ツールは何？ (0名)

 ステップメールの設定	 読者登録フォームの設定	 フォームの説明文	 確認メールの編集	 入力項目の編集	 フォームへの足跡	 フォームの確認	 アクセス解析	 登録未完了
 読者検索	 個別に入力して追加 検索して名簿から追加	 一斉に読者追加 ファイルからインポート	 ステップメール記事一覧/追加	 スポット配信記事作成	 全記事の完全削除			

ステップメール配信設定

ステップメールの配信間隔	毎日 ▼
ステップメールの送信時間	15 ▼ 時
読者登録と同時に登録するメルマガ	無し ▼
配信終了後に追加するメルマガ/ステップメール	【自分ブランド構築】仕事と人生を輝かせるメールマガジン 有料ステップメールには追加できません ▼
ステップメール記事	編集(全5回)



ステップメールの内容は 1話完結で3～5話でOK

あなたに合う集客ツールは何？ (0名)

ステップメールの設定 読者登録フォームの設定 フォームの説明文 確認メールの編集 入力項目の編集 フォームへの足跡 フォームの確認 アクセス解析 登録未完了

読者検索 個別に入力して追加
検索して名簿から追加 一斉に読者追加
ファイルからインポート ステップメール記事一覧/追加 スポット配信記事作成

全記事の完全削除

ステップ終了読者に追加記事の配信を開始

ステップメールのテンプレート編集

ステップメール記事を追加

順序	タイトル	HTML	文字	配信タイミング 前配信との間隔
0	「あなたに合う集客ツールは何診断」をご利用頂きありがとうございます。	×	○	読者登録直後
1 ▼	「自分に合う集客」ぷらす…	×	○	1日後の15時に配信する
2 ▼	どの業種でも結局は○○○○○○○○○○！？	×	○	1日後の15時に配信する
3 ▼	ブログ集客の8つのポイント	×	○	1日後の15時に配信する
4 ▼	SNSで住福が必ず気を付けていること	×	○	1日後の15時に配信する
5 ▼	広告で絶対にやらないといけないこと	×	○	1日後の15時に配信する

ステップ終了読者に追加記事の配信を開始

ステップメールのテンプレート編集

ステップメール記事を追加

メルマガステップメールの 目的は…

メールを読んでもらう癖付けと
興味・関心を高めること。

周りの方も巻き込んで
遊びたくなるような
結果の予測できない
タイプ別診断を作ろう！



質疑応答タイム



以上

おつかれさまでした。

【次回開催】

12月18日10時～

店舗運営のための集客&売上げアップ

