

# まずは皆さんの自己紹介

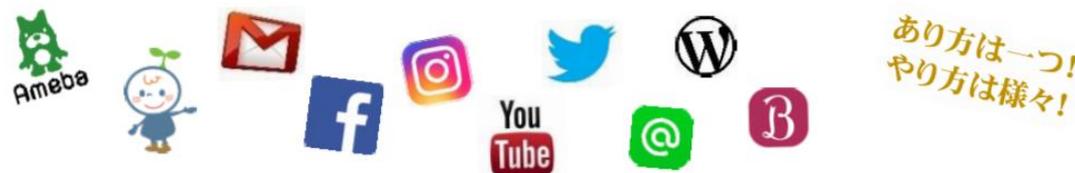
- 
- 
- 
- 
- ①お名前、地域
  - ②ご職業
  - ③自身の強み、アピールポイント

## 【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



夏休みシーズンでも売上アップ!

オンライン商品の  
作り方 & 売出し方セミナー

オンライン商品とは…

- 教育商材

- 物品商材

住福が今までに作った教育商材は…

100万円超

【2017年4月】

アメブロ×インスタグラム集客オンライン動画セミナー

【2017年8月】

メルマガ & LINE @ 集客オンライン動画セミナー

【2018年1月】

アメブロ×メルマガ集客オンライン動画セミナー

# プロデュースしたオンライン商材は…

カラダ覚醒トレーナー 齋藤さん

あきらめていた猫背が改善!!

## 『背中棒』

背中棒の”正しい使い方動画“  
など特設サイト付き



# プロデュースしたオンライン商材は…

ヨガコンサルタント Machicoさん

ヨガインストラクターのための  
集客セミナー×ブログ講座

**限定数もそろそろ完売！**



動画で受講できる！  
ヨガインストラクターの新常識  
～《集客》に特化した集客セミナー～

「集客できる、  
できないには理由がある！」

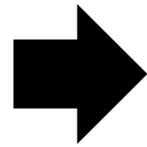
ヨガインストラクターが  
上品でナチュラルに  
集客し成功する方法

The advertisement features a woman in a green tank top and blue shorts sitting on a yoga mat, demonstrating a pose. The text is arranged in a decorative frame with ornate corner elements.

# 【販売までの流れ】

商品内容は、文章(テキスト)や  
動画、音声、ワークなど

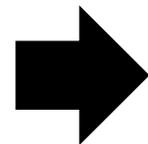
商品設計



商品・特設サイト作成  
販売記事作成



予告&販売

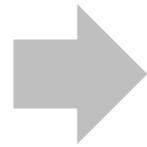


フォロー

# 【販売までの流れ】

商品内容は、文章(テキスト)や  
動画、音声、ワークなど

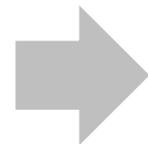
商品設計



商品・特設サイト作成  
販売記事作成



予告&販売



フォロー

# 【商品設計】

①販売できそうな情報・品物がありますか？

動画・音声セミナーに出来そうなもの

ワークなどで勉強・気づきになるもの

売りたい物販商材(道具や素材など)

# 【商品設計】

②購入する方の悩みは何でしょうか？

どんな人がほしいと思うのでしょうか？

その方が具体的に改善したいと思う

現状はどんなことでしょうか？

## 【商品設計】

③購入したお客さんはどうなりますか？

お客さんがどういうゴール(変化・成果)に  
辿り着くのが理想でしょうか？

購入後の成果を3つ以上考えましょう。

# 【商品設計】

④どのような形で提供しますか？

動画・音声セミナー、ブログ記事

ワードなどでワーク形式、セッションなど

## 【商品設計】

⑤何か特典はつけられますか？

商品に付加価値をつけていきます。

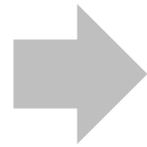
お客さんの成果や変化に繋がる魅力的な

特典はなんでしょう？

# 【販売までの流れ】

商品内容は、文章(テキスト)や  
動画、音声、ワークなど

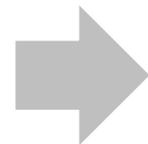
商品設計



商品・特設サイト作成  
販売記事作成



予告&販売



フォロー

特設サイトについて…

ペライチかワードプレスがオススメ

特設サイトの条件＝外部から見られない

ワードプレスであればノーインデックスとパスワード保護が出来る。

ペライチはノーインデックスのみ可能。 ※ノーインデックスとは検索に引っかからない設定のこと

# Webでセールス&集客

---

## イケてない販売記事の特徴

- 箇条書きが多すぎる
- 商品やサービスの説明がメイン
- 売り手の人間性や思いが伝わらない



# Webでセールス&集客

---

ランディングページ(販売記事)とは…

- 販売したい商品の紹介記事
- 集めたいイベント、セミナー告知文
- メルマガの案内文

「コレは売りたい！集めたい！」という

**気合を入れて作る記事**



# Webでセールス&集客

---

## 販売記事に必要な内容



- ①購入するとお客様はどうなるのか
- ②その理由、根拠は？
- ③すでに購入した方はこうなっている
- ④商品(サービス)の詳細、申込みリンク
- ⑤売り手の想いや熱意

## 【重要ポイント】

誰がどうなるを

繰り返す！ 擦り込む！

## 【重要ポイント】

読んでほしいところは

【赤字太字】で強調！

## 【重要ポイント】

申込み以外の  
リンクには飛ばさない

# Webでセールス&集客

---

## ■販売記事の流れ

- ① ターゲットの悩み 又は **誰がどうなった**を伝える & 申込み
- ② 自分や顧客の苦い経験談で興味・共感をそそる
- ③ **誰がどうなる**商品、サービスなのかを伝える
- ④ **その根拠や実績**を見せる
- ⑤ **お客様の声**を入れる(出来ればお客様との画像つき)
- ⑥ 再度、**誰がどうなる**を伝える
- ⑦ 商品、サービスの詳細 & 申込み
- ⑧ 最後に…で自分の想いを伝える & 申込み

申し込みページを別に作る必要がある  
もしくは  
自動スクロール機能を使う(WP)

# Webでセールス&集客

---

■販売記事、告知文は超重要！

ボリュームが多く、面倒ですが

集める力が

跳ね上がります！

ボリューム  
=内容がある！

# Webでセールス&集客

---

## ■ 販売記事を書く場所

出来れば  
アメブロ以外



高額サービスは  
削除リスクがあるので  
別サイトに作るのがオススメ

# Webでセールス&集客

---

## ■ 販売記事を書く場所

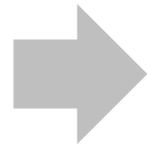
- ワードプレス、ホームページ
- ペライチ、eat.auto
- リザーブストック



# 【販売までの流れ】

商品内容は、文章(テキスト)や  
動画、音声、ワークなど

商品設計



商品・特設サイト作成  
販売記事作成



予告&販売



フォロー

# Webでセールス&集客

---

## ■ 販売記事の反応を上げるには…

いきなり募集しても反応は薄いので

**1週間ほど前の予告からスタート**

(詳細が決まる前から案内してもOK)

受付スタートした時点で「良ければ買ってみよう」と思われているレベルが理想(興味が高く、検討しているレベル)

# Webでセールス&集客

---

## ■ 販売記事の反応を上げるには…

### 予告する内容は？

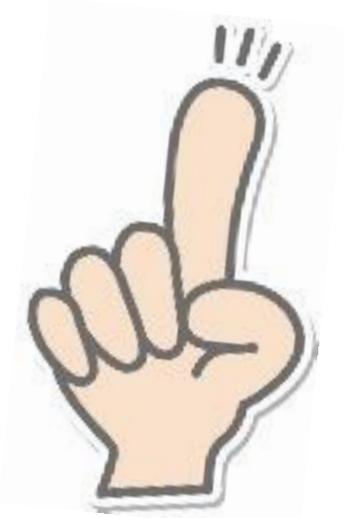
- いつから受付開始
- 誰がどうなるサービス
- このサービスへの思い
- クライアントがどうなっている
- 商品タイトルや対象者
- 具体的な内容や価格
- どんな悩みがある人に◎

# Webでセールス&集客

---

## 【その他のポイント】

- 受付開始は月～水
- 1週間予告。1週間受付。
- 最終日は二回案内すること。
- 個別で直接ご案内するのも大事。



# ■ 案内時のポイント

→ いつから募集なのか、募集状況をアピール

【○月○日募集開始】○○○継続コース

【明日募集開始】(誰がどうなった)

【募集開始】○○○継続コース

【募集中】(誰がどうなった)

【残○席】(誰がどうなった)

お客様の声  
お客様の成果

# 10日から17日まで受付の場合…

日	月	火	水	木	金	土
1	2	3 ○	4	5 ○	6	7
8 ○	9 ○	10 ○	11 ○	12 ○	13	14 ○
15	16 海の日 ○	17 ◎	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	1	2	3	4

※○がある日が発信日の目安

## 【予告期】

1週間前から3～4回小出しで案内。

## 【販売期】

販売日前後含めて5日間と  
販売終了日2日間。

お客様の声や連載記事  
(ノウハウやストーリー)を配信。

読者を飽きさせないことや  
商品の効果・魅力を伝えていく！

# 10日から17日まで受付の場合…

日	月	火	水	木	金	土
1	2	3 ○	4	5 ○	6	7
8 ○	9 ○	10 ○	11 ○	12 ○	13	14 ○
15	16 海の日 ○	17 ◎	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	1	2	3	4

※○がある日が発信日の目安

**最終日は  
昼・夜の  
2回発信**

よくある間違い！

募集開始のメルマガ・ブログは…  
**LPのコピペはNG。**

基本は

「サービス(商品)への想い」 又は  
「お客様の声(受けるとどうなる)」

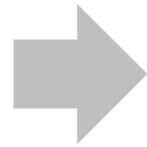
を書き、LPへ誘導します。

大事なことは信頼や興味を高めること。

# 【販売までの流れ】

商品内容は、文章(テキスト)や  
動画、音声、ワークなど

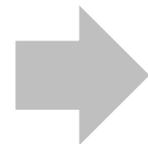
商品設計



商品・特設サイト作成  
販売記事作成



予告&販売



フォロー

# 【購入後のアクション】

## 入金管理・商品発送は手動！

- ① 入金管理はオンラインバンクやペイパルで素早く
- ② 定型文を作り、PC・スマホですぐに送れるように
- ③ ご購入者専用FBグループやLINE @も◎

# 質疑応答タイム



以上

おつかれさまでした。

# 【次回開催】

7月30日（月） 10時～  
個人事業の成功法則はコレ！  
七つの習慣勉強会（前編）

# 【次回開催】

7月21日（土） 10時～

夏休みシーズンでも売上アップ！

オンライン商品の作り方 & 売出し方セミナー