





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
- 
- 

■ ZOOMの使い方

【モニターの切り替え方】



【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



目指せ3日で見込み客100人増!

ファストアンサー作る部

ファーストアンサーって
なに？



◆ ファ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。

回答してもらう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？


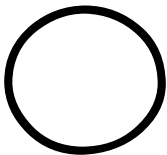
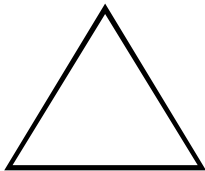
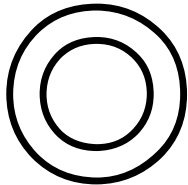
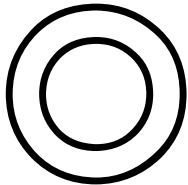

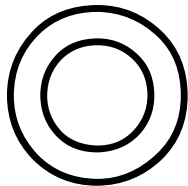
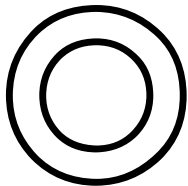
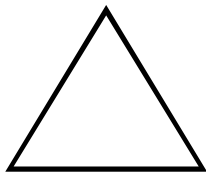
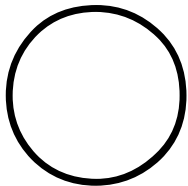
メルマガ読者を増やすものといえは…

ステツプメール

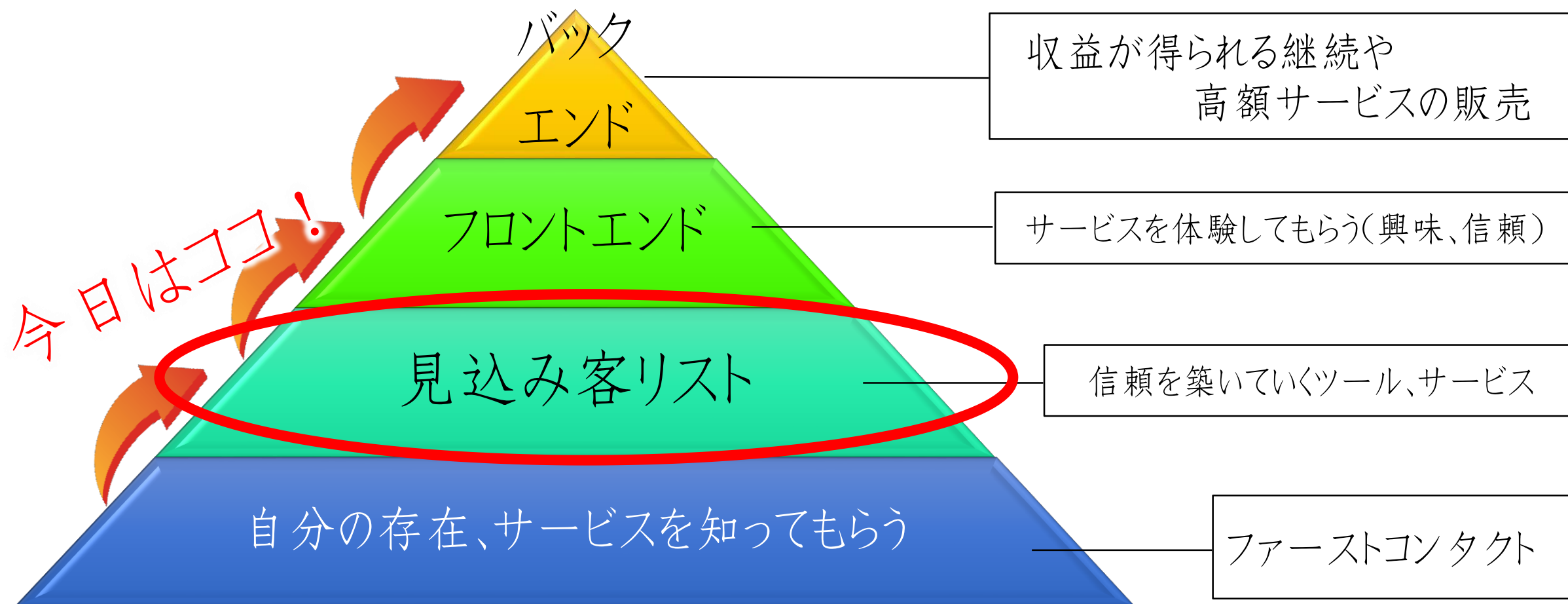


◆ ファストアンサーってなに？

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



◆ ファストアンサー3タイプ

診断系



一度作ればOK
リピートは無い

鑑定系



定期的に作り直す必要がある
更新の度にやりたくなるのでリピートされやすい

特典系





流行る 診断系ファーストアンサーの



特徴





◆ 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）

◆ 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

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！



◆ 業種に合わせて作しましょう！

診断系

鑑定系

特典系



情報系業は「診断系」が作りやすいですが
物販や占いなどは「鑑定・特典系」でもOKです。

ファーストアンサーを 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

※「鑑定・特典系」ならお客さんがどんな
情報が欲しいか考える！

【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

FB、インスタなどSNS向き

広告、チラシ向き

→ 堅実！Web王道タイプ

→ アピールセンス抜群タイプ

→ 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

ヒント

- 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

※「鑑定系」なら選択項目を考える

- 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

※「鑑定系」なら選択項目を考える

ヒント

- 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作る流れ

ファストアンサー
公開スケジュールを決める
「まずは予告から！」

◆ファストアンサーを作る流れ



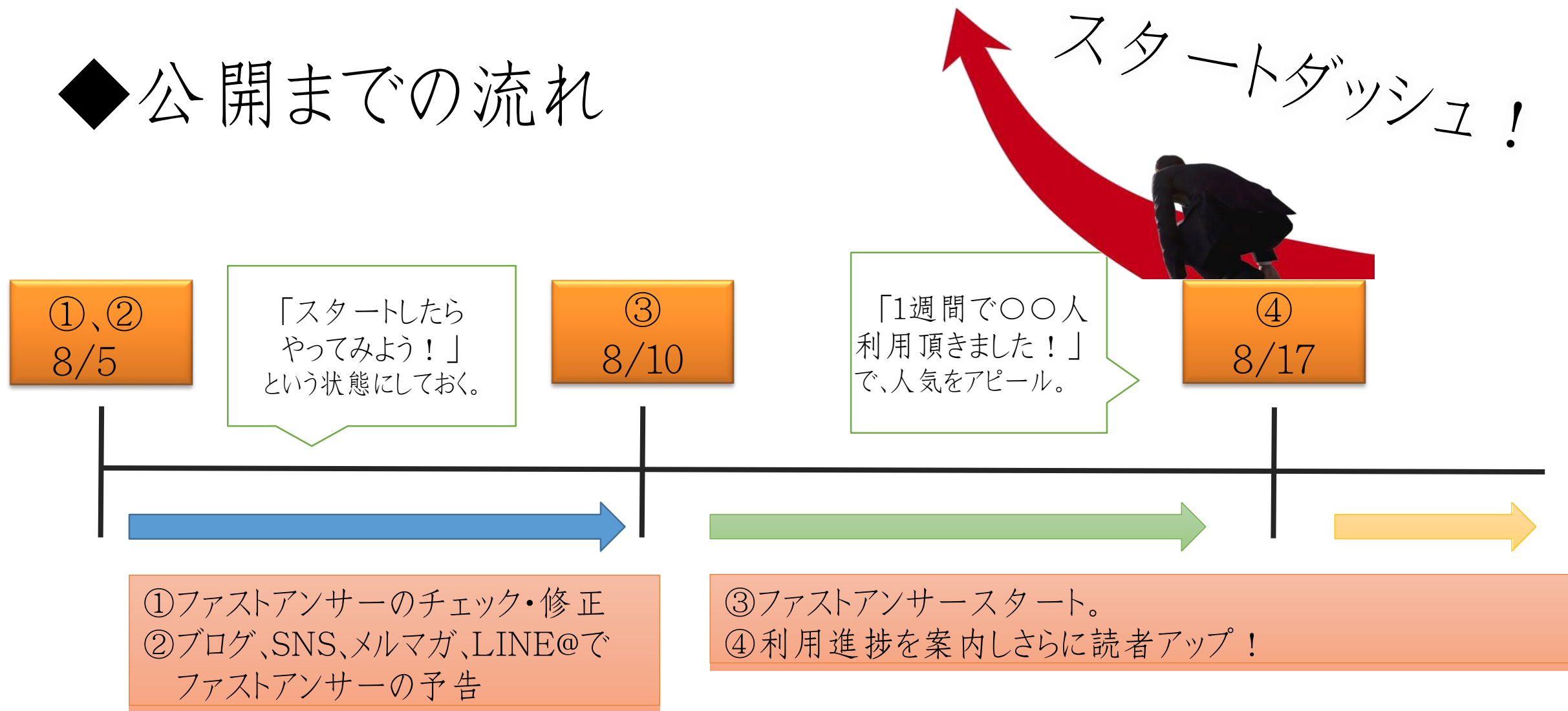
◆公開までの流れ

【手順】

- ①ファストアンサー設置 & チェック
- ②予告を最低3回。「〇月〇日にスタート！」
- ③ファストアンサースタート
- ④利用進捗を案内しさらに読者アップ！

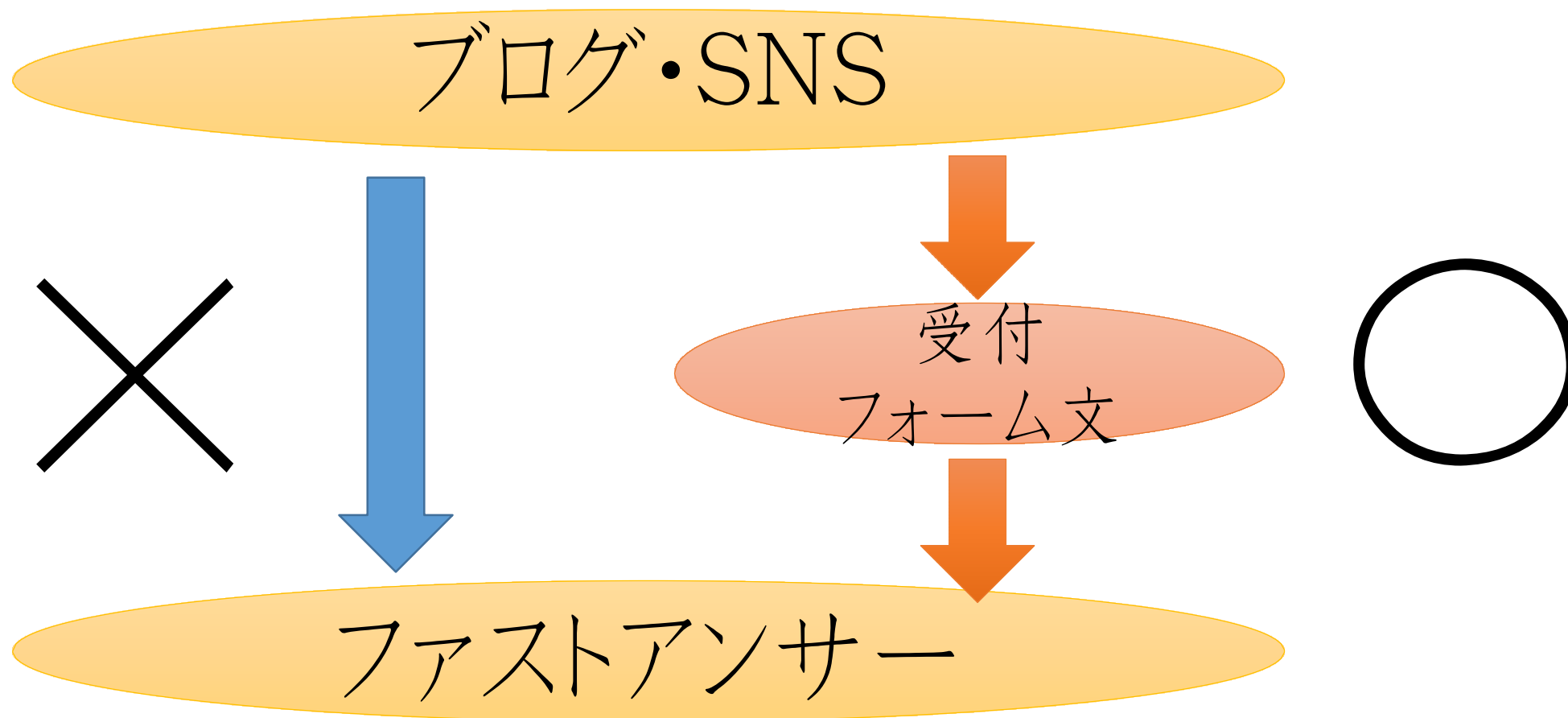
◆ファストアンサーを作る流れ

◆公開までの流れ



◆ファーストアンサーを作る流れ

◆登録前の受付フォーム文が大事！



◆ファストアンサーを作る流れ

◆登録前の受付フォーム文に書くこと

- 共感される悩み 「あるあるー！」なやつ
- どんな人にオススメ。
- これをやるとどうなる。
- どんなことを学べる。



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

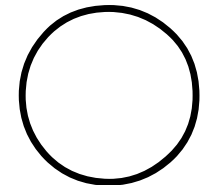
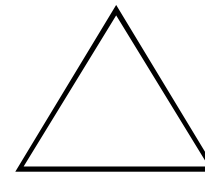
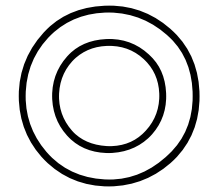
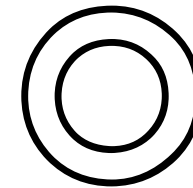


ファストアンサー



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	<input type="radio"/> 表示する <input checked="" type="radio"/> 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

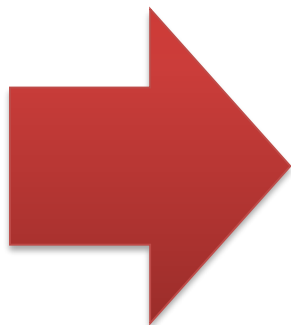

ステップメール記事一覧/追加


スポット配信記事作成


全記事の完全削除

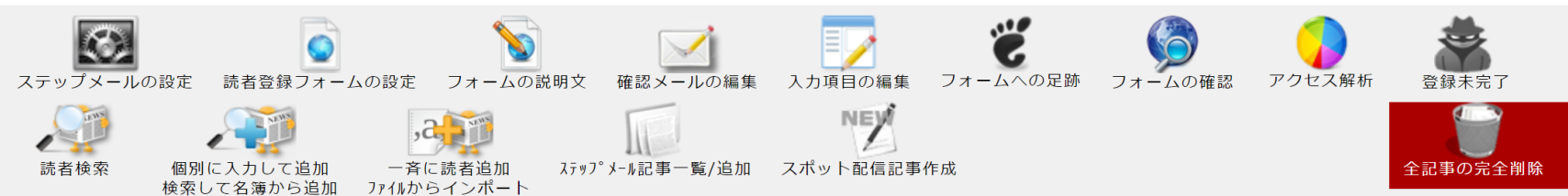
ステップメール配信設定

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」ぶらす…	×	○	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	×	○	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



ファストアンサー作る部

◆今後のスケジュール

一度手が止まると仕上がるのが超遅くなる人が多いので期限を決める！

【部としての期限】

8月中には仕上げ

来月初旬にはスタート



◆今後のスケジュール

【売上アップのチャンスを逃さない！】

10月、12月はチャンス月です。

ドンと見込み客リストを集めましょう！

◆今後のスケジュール

【フォローについて】

現在ドラマチックコンサルティング
SSU起業塾の契約期間中の方は
添削まで行います。

以上

おつかれさまでした。

【8月開催】



【福岡】リザストでやる ステップマーケティング & 導線構築 徹底講座

自分だけの自分生きビジネスの作り方

2019/7/30(火) 14:00～ リファレンス駅東ビル貸会議室5階 (V-5)

★ 個人事業主のための5つのビジネス経営者 ★
自分ブランド構築オンラインサロンメンバー限定

【夏休み特別企画】
親子でおうち起業
ワークショップ

【8/5】「夏休み特別企画」親子でおうち起業ワークショップ

～サロンメンバー以外も参加OK～

2019/8/5(月) 10:00～ ZOOM (オンライン通話システム)

★ 個人事業主のための5つのビジネス経営者 ★
自分ブランド構築オンラインサロンメンバー限定

インスタフォロワー
300人伸ばす部

【8/13】インスタフォロワー300人伸ばす部

～オンラインサロンメンバー限定 ZOOMセミナー～

2019/8/13(火) 10:00～ ZOOM (オンライン通話システム)

★ 個人事業主のための5つのビジネス経営者 ★
自分ブランド構築オンラインサロンメンバー限定

お客様の声の
集め方&活かし方
セミナー

【8/19】お客様の声の集め方&活かし方セミナー

～オンラインサロンメンバー限定 ZOOMセミナー～

2019/8/19(月) 10:00～ ZOOM (オンライン通話システム)

★ 個人事業主のための5つのビジネス経営者 ★
自分ブランド構築オンラインサロンメンバー限定

ペライチの
使い方・有効活用講座

【8/26】ペライチの使い方・有効活用講座

～オンラインサロンメンバー限定 ZOOMセミナー～

2019/8/26(月) 10:00～ ZOOM (オンライン通話システム)

