





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
 - ④今の課題や目標

【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
特設サイトでご覧頂けます。
- ・ 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!

絶対やった方がいいのに、
やらない人が多いことセミナー

ココで質問です。

セミナーで聞いたこと
全部やってる？




“全部”じゃなくても…

- 一番大事なポイント
- みんながやらないこと

をやると**差**がついてきます！

大事なのにやらない人が多いことBEST10

- ① ステップメールの続編作り
- ② ステップメールのオファー作り
- ③ 毎月イベントやセミナーを開催
- ④ ファストアンサーとSNSの動線づくり
- ⑤ 使命や自分のビジネスの目的の明確化
- ⑥ 継続クライアントへのフォローアップ
- ⑦ リスト取りの仕掛けの量・意識
- ⑧ LINE公式でのコミュニケーションとRM
- ⑨ フロントもバクエンも期間・人数限定で集める
- ⑩ 押すところ押さないといけませんえん



この中に必ず
伸びしろ
があります！

◆その1
ステップメールの
続編作り



① ステップメールの続編作り

売れるアメブロ& WordPressになっちゃう 7日間集中講座	全31話
自分ブランドをつくり、仕事が200%楽しくなった サロンオーナー優子さんの ステップアップストーリー	全33話
ゼロから6ヶ月で月収7ケタ突破！コンサルビジネス構築徹底解説	全21話

ステップメールは最強の教育ツール。
本編終了後もステップを追加しておくことで
意識改革・興味付け強化

① ステップメールの続編作り

何を伝えていけばいい？

- お客様の声、実績
- ノウハウ、お悩み解決記事
- 自分のあり方、考え方、使命

最低でも20話以上がオススメです！

◆その2
ステップメールの
オファー作り



② ステップメールのオファー作り

そもそもステップメールの目的は？

- プロとしての信頼構築
- サービスを受けるメリットの教育
- 新規集客(フロント申込)の自動化

② ステップメールのオファー作り

◆ 自動化ステップメール作成のコツ

順序	タイトル	HTML	文字	配信タイミング 前配信との間隔
0	1日目 売れるアメブロ&ワードプレスはこう使えば集客出来る！	×	○	読者登録直後
1	2日目 売れるサイトを作るための3つの鉄則			1日後
2	3日目 売れるサイトタイトルの作り方			1日後
3	4日目 思わず「読みたくなる！」サイトタイトルの作り方			1日後
4	5日目 [特典付] アメブロでもWPでもコレやらないとダメセブン！			1日後
5	6日目 「何を書けばいいか」とかで悩む必要なし！			1日後
6	7日目 記事ネタに困らなくなる&集客力を上げるコツ			1日後
7	【おまけ】 ((customer_name))にスペシャルなプレゼントです！			1日後の8時に配信する
8	【今日まで！】 ((customer_name))の半年後や一年後をズバリ予想！			2日後

本編で

①プロとしての信頼構築

②サービスを受けるとどうなる

オファーメールで

③フロント申込み自動化

※本編と別に2~3話作る！

② ステップメールのオファー作り

◆ 自動化ステップメール作成のコツ

- 1、ノウハウさえ書けばいいものではない
- 2、通常回にはフロント案内を入れない
- 3、お客様の成果は毎回サラッと入れる
- 4、最終話は販売記事！フロントに繋げる！

② ステップメールのオファー作り

メルマガ・ステップメールの基本

信頼と興味、
意識を高める！

◆伝えていくべき項目

- ・サービスを受けるメリット、他との違い
- ・実績（受けた人がどうなったのか）
- ・自分の過去、決意
- ・投資意識
- ・やらない時の後悔

◆その3
毎月イベントや
セミナーを開催



③ 毎月イベントやセミナーを開催

【コンサル 宮脇小百合さんの提案】

住福さん、毎月必ずセミナーやイベントで見込み客の方と交流するといいですよ。



→ すぐにお客さんになる人や
数年後にお客さんになる人が続出！

③ 毎月イベントやセミナーを開催

【コンサル 宮脇小百合さんの提案】

住福さん、毎月必ずセミナーやイベントで見込み客の方と交流するといいですよ。



交流できる場を増やす！

コミュニケーション、コミュニティ作りを意識するといいい。
友達を作りやすいとか、連れてきやすい環境を作っておける！

◆その4

ファストアンサーと
SNSの動線づくり



④ ファストアンサーとSNSの動線づくり

SNSには情報が溢れているが…

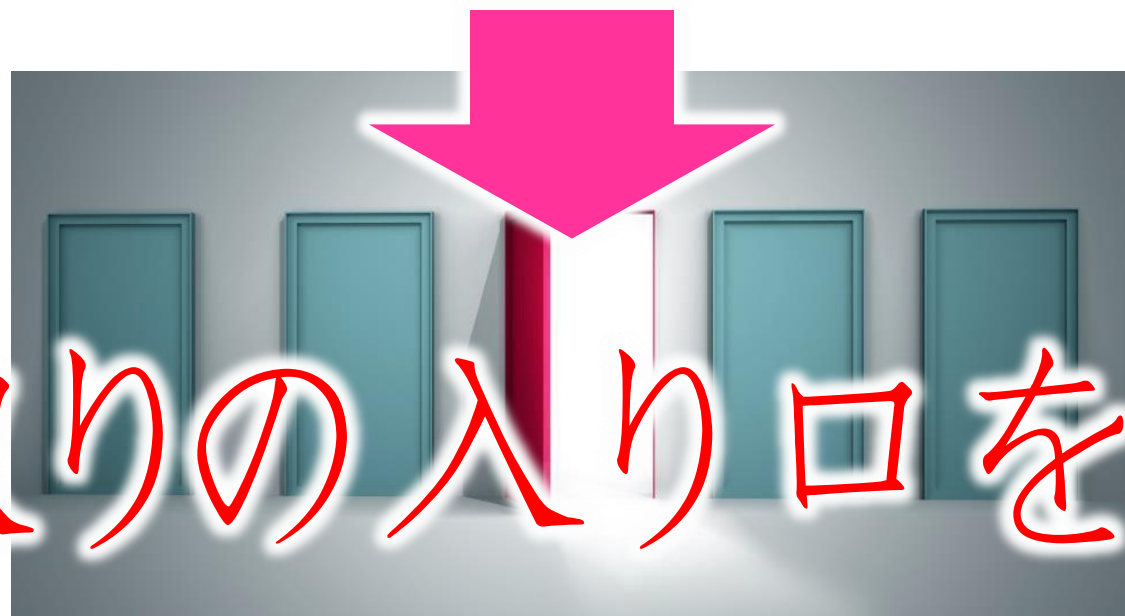


「気軽に面白そうなもの」
との相性が最高！



リストがあれば何でもできる！

そこでオススメなのが
ファストアンサー



リスト取りの入り口を増やす

A collection of light bulbs is scattered on a light-colored surface. One bulb in the center-right is illuminated, casting a warm glow. The other bulbs are unlit and appear as dark shapes against the lighter background. The overall atmosphere is soft and focused on the concept of ideas and solutions.

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？


メルマガが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	◎	◎	△	○



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！



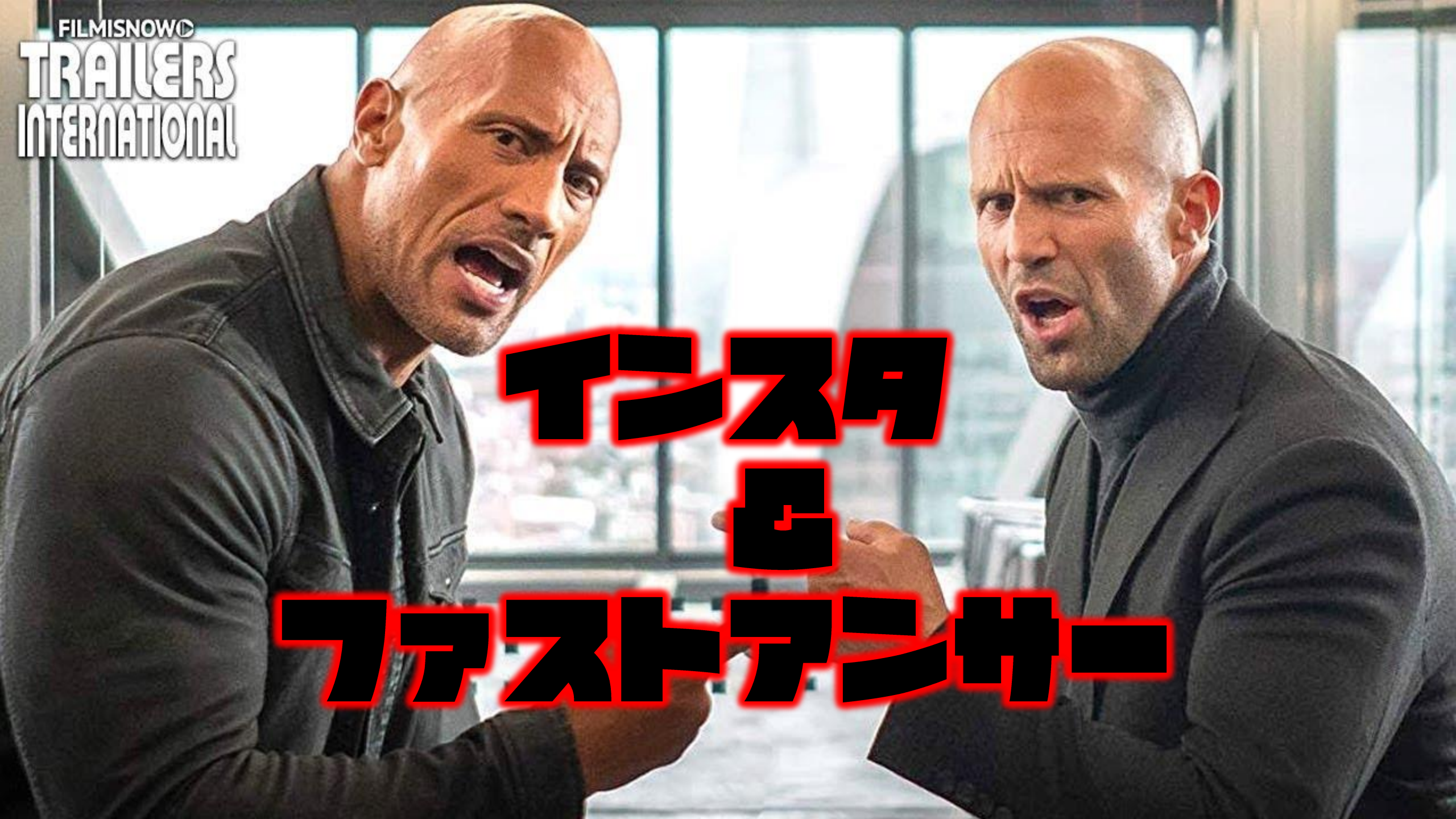
FILMISNOW

TRAILERS
INTERNATIONAL

サキヨウコンボ

FILMISNOW

TRAILERS
INTERNATIONAL



インスタ

と

ファストアンカー



◆その5
使命や自分の
ビジネスの目的の明確化

⑤ 使命や自分のビジネスの目的の明確化

【 POINT 】

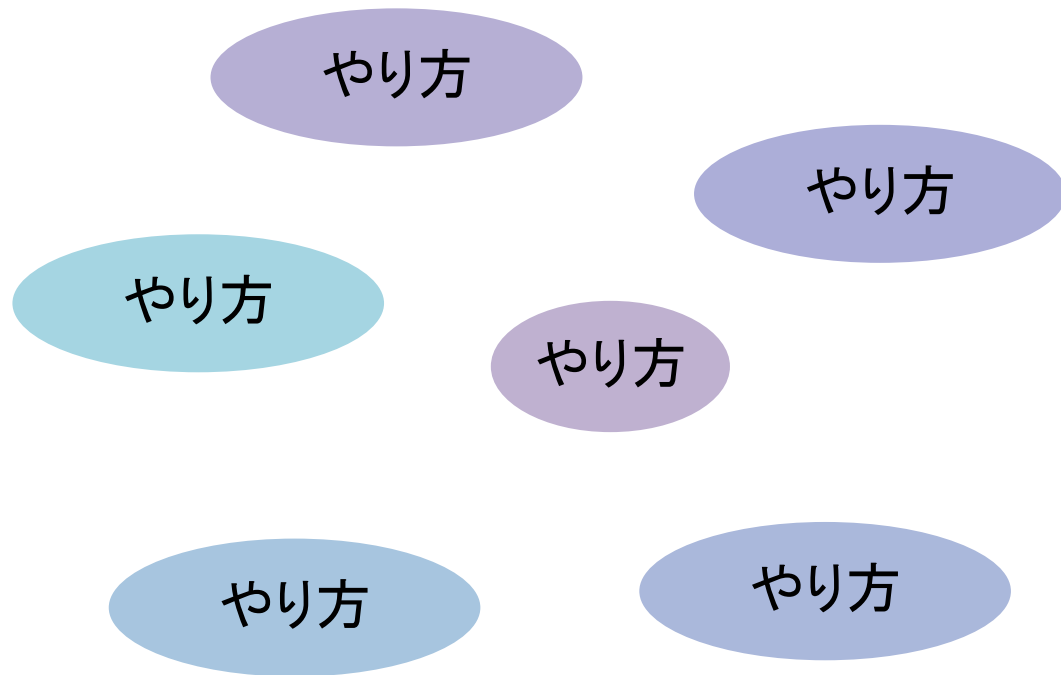
手を挙げて
ごらん

- 使命は立候補制である
- 間違ふこともあるので心に素直に
- 合ったらどんどん上手いきます！
- 合ってなかったら柔軟に方向転換でOK



集客の仕組み

■ うまくいかないパターン(アウトサイドイン)

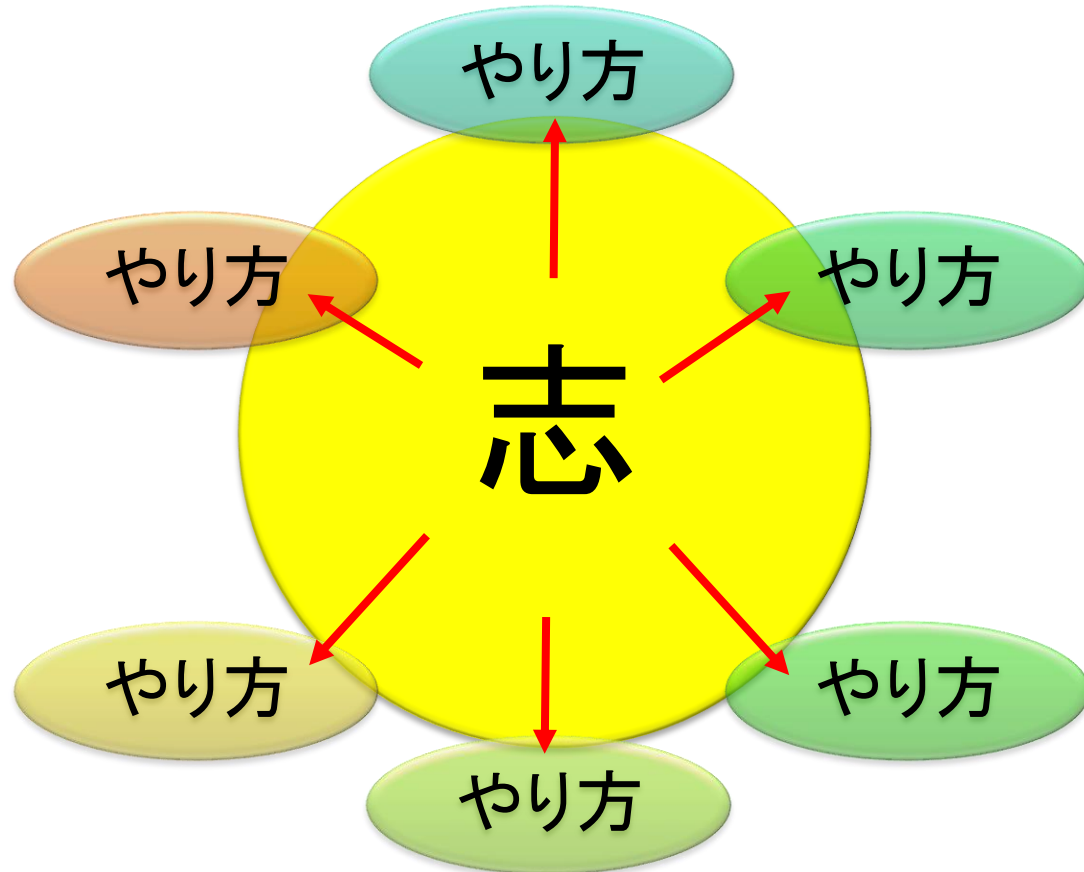


志・目標が無いから全てが点になり、繋がらない。
煽らないと売れない。

「なんのために」が無いと
「なんとなく良さそう」が基準になりブレる。
誰からも支持されずうまくいかない。

集客の仕組み

■ うまくいくパターン(インサイドアウト)



志・目標をもち、
それを成すためには
何をやるべきかを逆算していく
(やり方: ブログ、メルマガ、FB、手紙、チラシ、講座など)

「なんのために」からスタートすれば
「やり方」には創意工夫が生まれ
「やり方」に想いが乗るから支持される。

集客の仕組み

もう少し分かりやすくすると、



1億円の家

家＝やり方【スキル】
(ブログ、FBなど)

土台＝志【マインド】
(動機、使命、イメージなど)

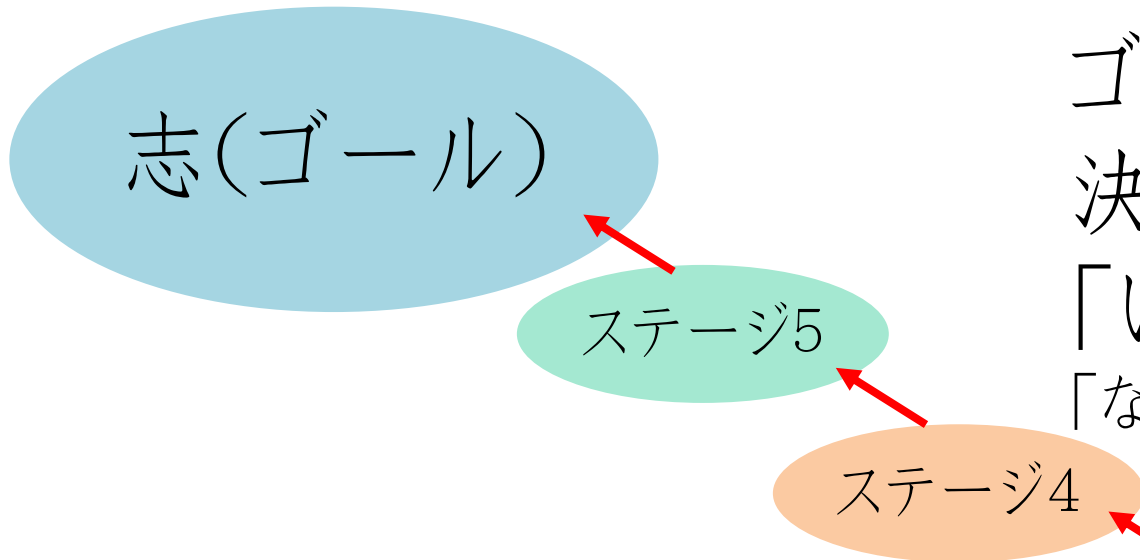
どんな土台（地盤）に
家を建てるのか？

⇒ 土台が緩いとブレる！ズレる！

終わりを
思い描くところから
始める

まず決めるべきはゴール

■ 終わりを決めて逆算していく

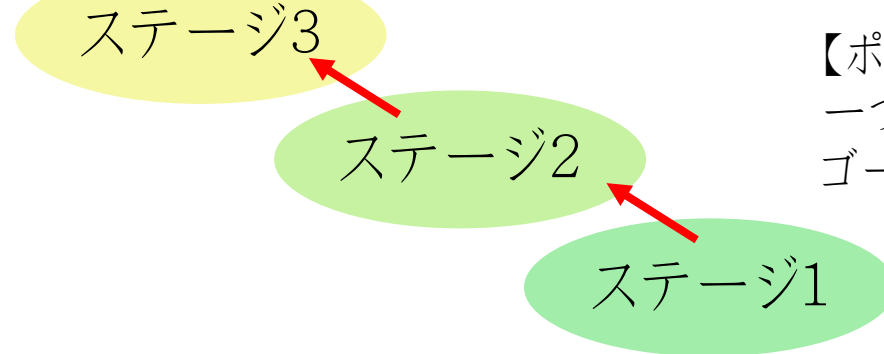


ゴール(売上、ビジネスの状態)を決めてから、順序立てて「いま何をやるか」を考えていく。「なんとなく。行き当たりばったり」をやらない！

必要なことだけやる！

ゴールにたどり着くのに必要なこと以外やらない。フラフラしない。

【ポイント】
一つ一つのアクションにゴールを定める。



まず決めるべきはゴール

■ゴールが決まっていないと...

志(ゴール)

ゴールだけを見る！

ゴールに到達するには何が
必要か
セミナーややり方に走り、遠回りしないこと！

ステージ5'

ステージ5

ステージ4'

ステージ4

ステージ3'

ステージ3

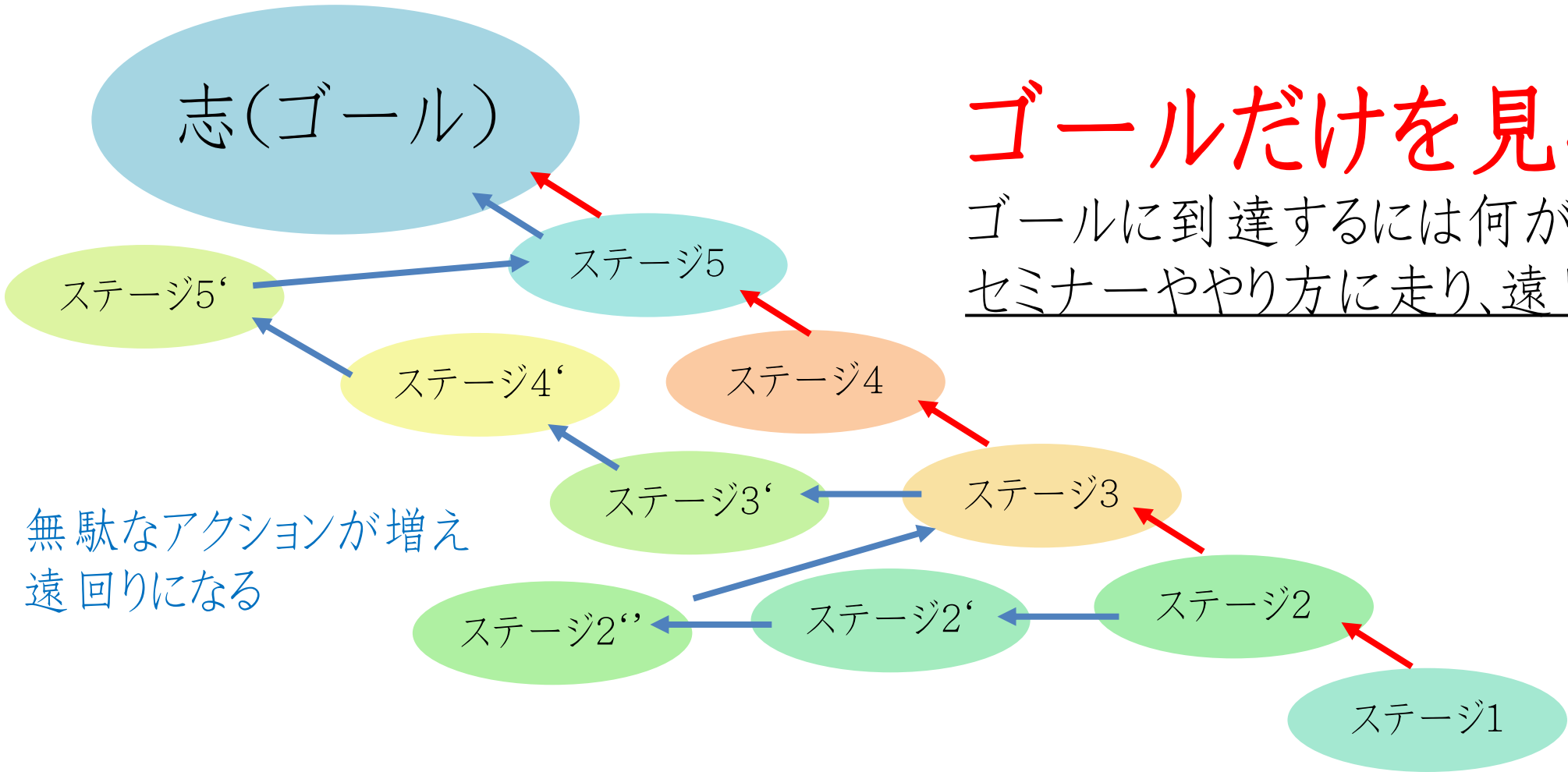
無駄なアクションが増え
遠回りになる

ステージ2''

ステージ2'

ステージ2

ステージ1



まず決めるべきはゴール

■ 終わりを思い描くところからがスタート

志(ゴール)

使命、志は何か。

そのためには何が必要か。

ステージ2

ステージ1

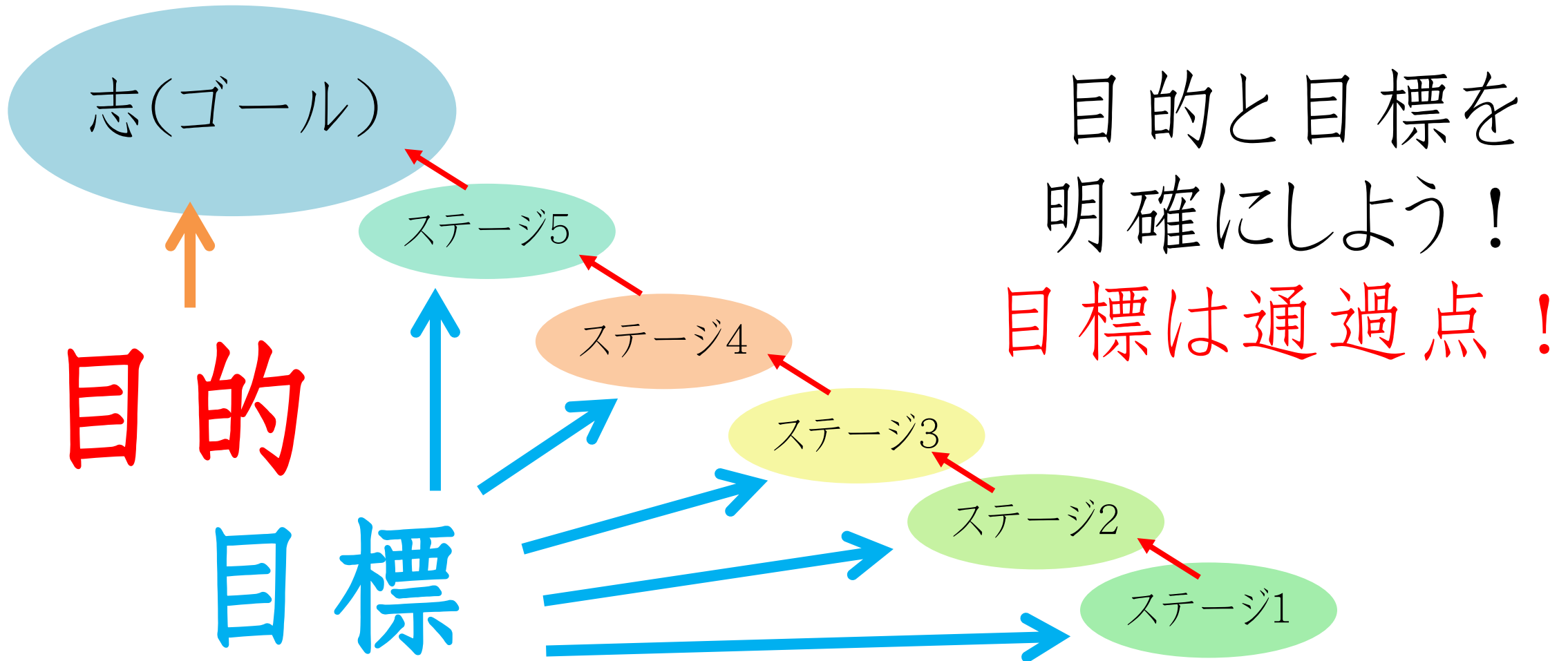
ステージ4

ステージ3

ステージ2

まず決めるべきはゴール

■ 終わりを決めて逆算していく





【ワーク & シェア】



いまの **目標** (売上・生活状態)
と

ビジネスの **目的** (使命)は何？

◆その6

継続クライアントへの
フォローアップ



⑥ 継続クライアントへのフォローアップ



⑥ 継続クライアントへのフォローアップ

Join the Family

一番大事にすべきは

身内



⑥ 継続クライアントへのフォローアップ



ずっと齟齬(あくせく)する人

→ 新規ばかり追いかける人

新規で困らない人

→ 既存クライアントから紹介がある人

ファミリーを
大事にする！
どんなフォロー？



【ワーク & シェア】

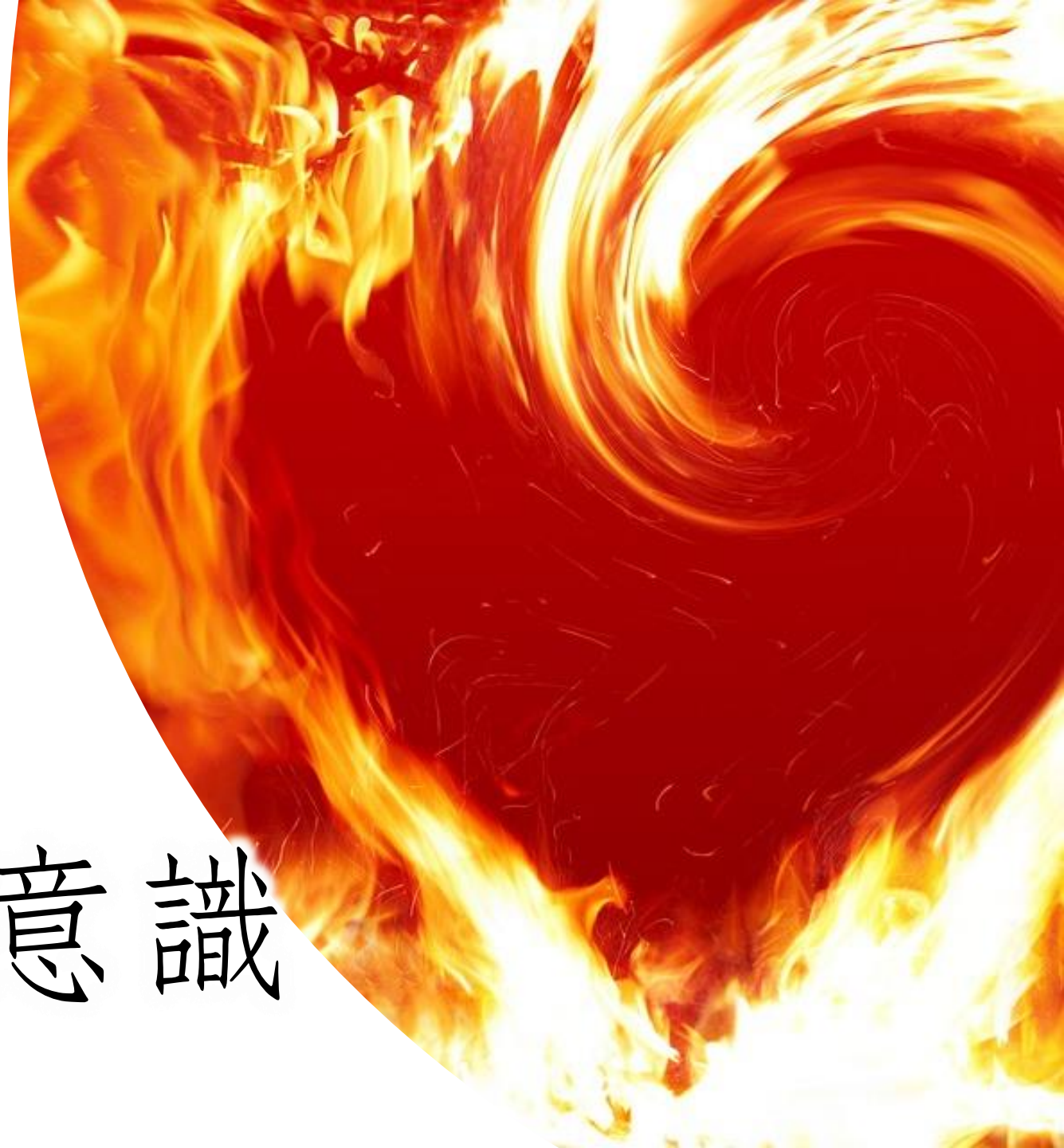


自分に出来そうな & やりたい
フォローってどんな感じ？

◆その7

リスト取りの

仕掛けの量・意識



⑦ リスト取りの仕掛けの量・意識

何月までに
何人増やす？
どうやって？

リスト取りとは「仕掛け」である

リスト数 = 収益

誘導記事を書く、紹介される記事を書く、SNS、
新コンテンツ、見込み客へアプローチ、コラボ企画



【ワーク & シェア】



メルマガかLINE公式。
何月までに何人増やす？
どうやって？（戦略）



◆その8

LINE公式での

コミュニケーションとリッチメニュー

⑧ LINE公式でのコミュニケーションとRM



何が良いの？

- ① 視覚的にオススメを表示
- ② 誰がいつ押したか分かる！
- ③ 押した人にすぐLINEできる

→初回購入・申込率アップ！



◆その9

フロントもバックエンドも

期間・人数限定で集める

⑨ フロントもバックエンドも期間・人数限定で集める

【超鉄則】



人は“限定”されると

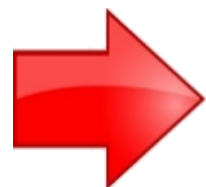
決断しやすくなる

フロントの販売

■ フロントの募集パターンは？



早割、人数限定特典などで
キャンペーンアプローチをかける！



常時募集で集まらない場合はフロントの募集も
受付期間・人数を限定して見るといい。

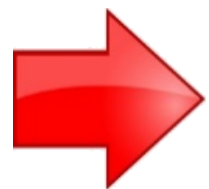
バックエンドの販売

■ バックエンド販売のパターンは？



メルマガなどで不定期に

【期間限定募集】するのも効果的



実際は常時受け付けでも、あえて受付期間を設けることで、検討中の方が【決める機会】になる。

◆その10

押すところ押さないと
いけません！



⑩ 押すところ押さないといけません！

セールス時、商品案内だけして
ぼ一つとしてませんか？



セールスしないことが美徳ではない
必要そう、背中を押して欲しそうなら

勇気を与えることこそ美徳！



【ワーク & シェア】




お客さんの背中を押すために
どんなコミット(決意表明)をする？

仕事に対するどんな想いを伝える？

大事なのにやらない人が多いことBEST10

- ① ステップメールの続編作り
- ② ステップメールのオファー作り
- ③ 毎月イベントやセミナーを開催
- ④ ファストアンサーとSNSの動線づくり
- ⑤ 使命や自分のビジネスの目的の明確化
- ⑥ 継続クライアントへのフォローアップ
- ⑦ リスト取りの仕掛けの量・意識
- ⑧ LINE公式でのコミュニケーションとRM
- ⑨ フロントもバクエンも期間・人数限定で集める
- ⑩ 押すところ押さないといけませんえん



この中に必ず
伸びしろ
があります！

質疑応答タイム



以上

おつかれさまでした。

【9月開催】

9/14-am10-12

~~ワードプレス作る部 前編~~

9/16-am10-12

~~絶対やった方がいいのに、やらない人が多いことセミナー~~

9/21 am10-12

ワードプレス作る部 後編

9/28 am10-12

Liveマーケティングの仕組み解説セミナー



【10月開催】

10/5 am10-12

契約に繋がる

セッションの流れ徹底解説セミナー

10/12 am10-12

無料オファー作ろう会

10/19 am10-12

LINE公式&リッチメニュー作成セミナー

10/26 am10-12

ファストアンサーorファストスコア作成セミナー

年末に向けて
リスト集め
強化月間!

