





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今日の参加目的

【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



目指せ3日で見込み客100人増!

ファスト系作る部

ファストアンサー & スコアって

なに？



◆ ファスト系ってなに？

Facebookなどで見る診断アプリのリザスト版。

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。

アンサー → 診断、鑑定、プレゼント

スコア → 検定(点数を出せる)

◆ ファスト系ってなに？



メルマガが読者を増やすものといえは…

ステツプメール

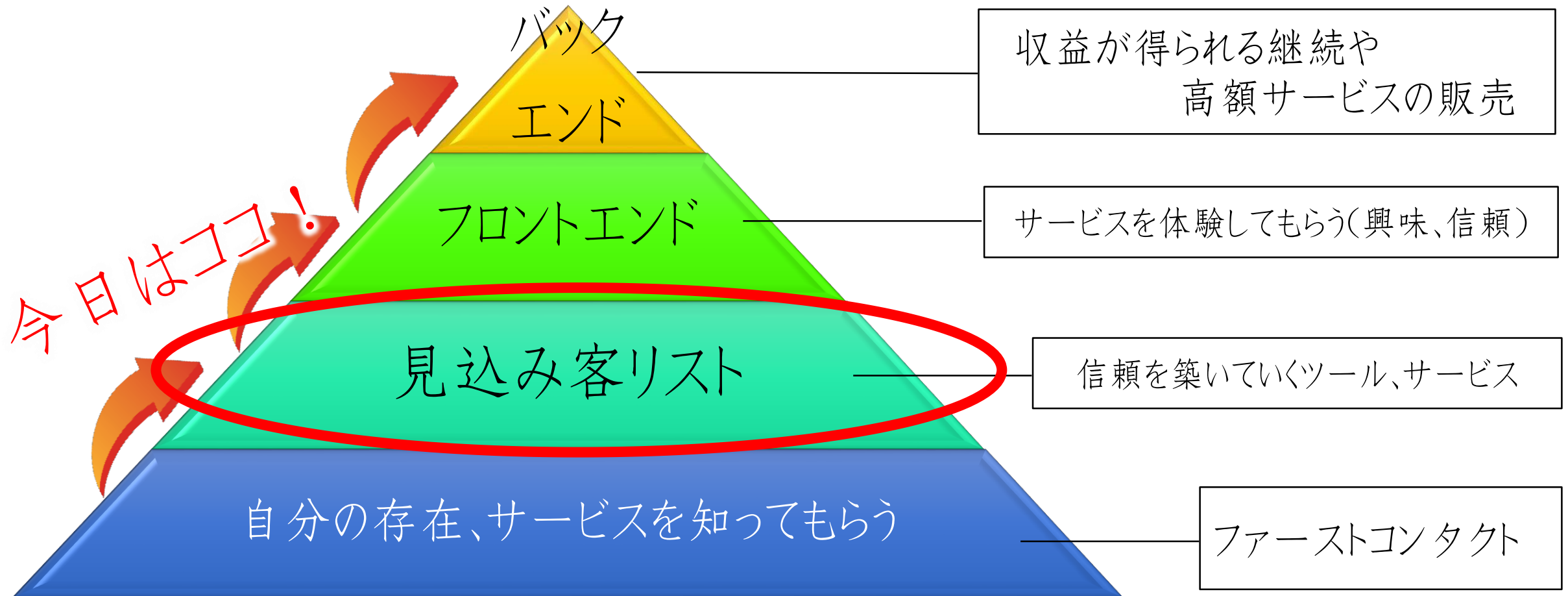


◆ ファスト系ってなに？

徹底比較！

	気軽さ	拡散力	教育力	継続力
 ステップメール	○	△	◎	◎
 ファスト系 & スコア	◎	◎	△	○

信頼を築いていくステップマーケティング



◆ ファーストアンサー3タイプ

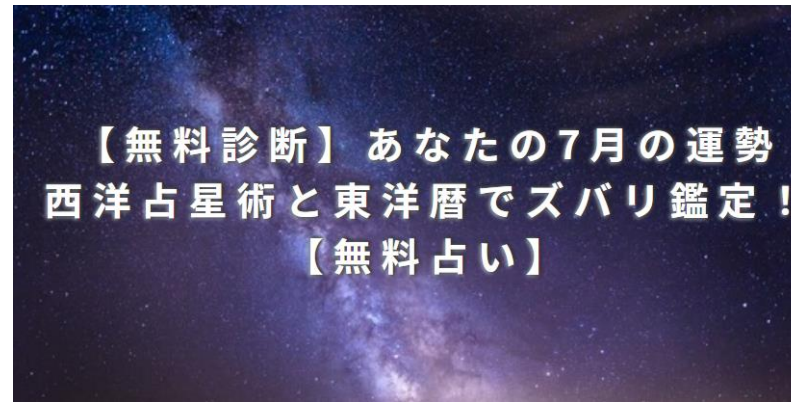
診断系

鑑定系

特典系



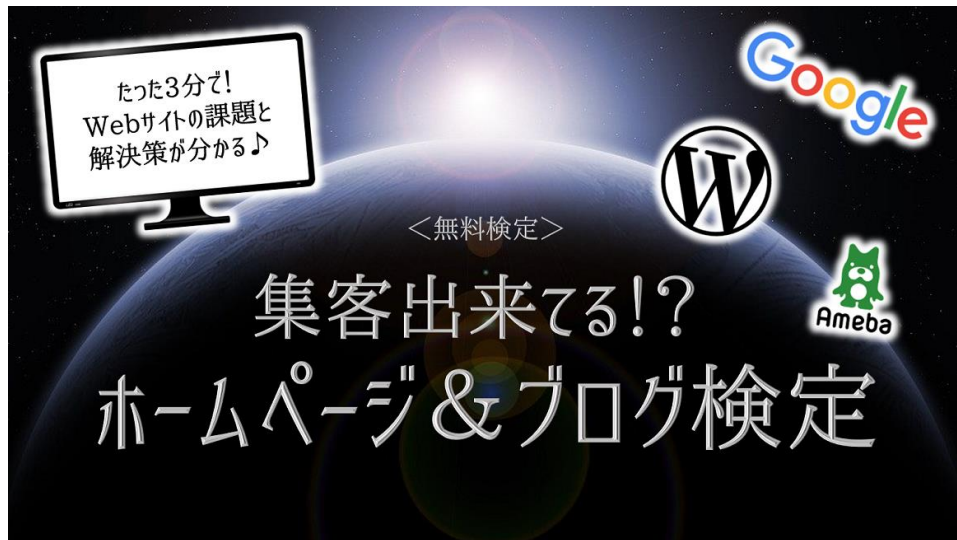
一度作ればOK
リピートは無い



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



◆ ファーストスコア(検定。点数を出す)



たった3分で!
Webサイトの課題と
解決策が分かる♪

<無料検定>

集客出来てる!?

ホームページ&ブログ検定

Google

WordPress

Ameba



【無料】お金モチ検定～あなたはど
れだけお金にモテる？

リザーブ
ストック

一度作ればOK!



流行る 診断ファースト系の



特徴





◆ 伸びないファスト系

- 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)

◆ 流行るファスト系の特徴

- 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！



◆ SNSとの相性抜群！

ファスト系は気軽さ、遊び感覚があるので…

見込み客が気軽に使ってる

SNSとの相性抜群！

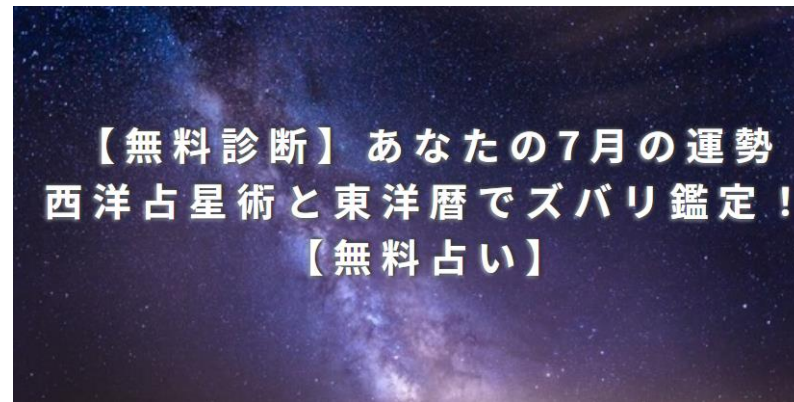
- いいね & フォロワー → 診断
- SNS広告 → 診断

◆ ファーストアンサー3タイプ

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。

ファスト系を 作る流れ



◆ファスト系を作る流れ

- 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
集客ツールが何かわからない。
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

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

◆ファスト系を作る流れ

ファスト系

公開スケジュールを決める

「まずは予告から！」

◆ファスト系を作る流れ



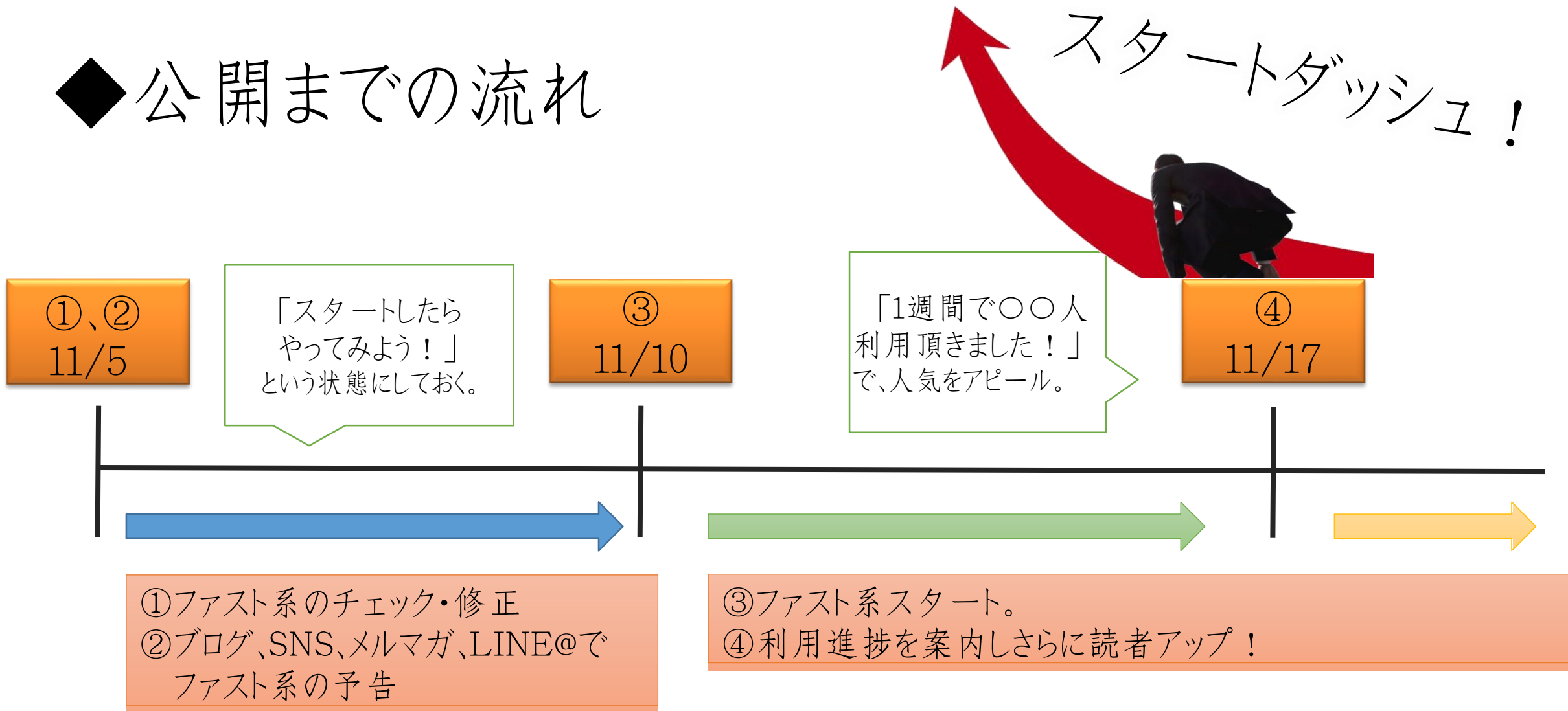
◆公開までの流れ

【手順】

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

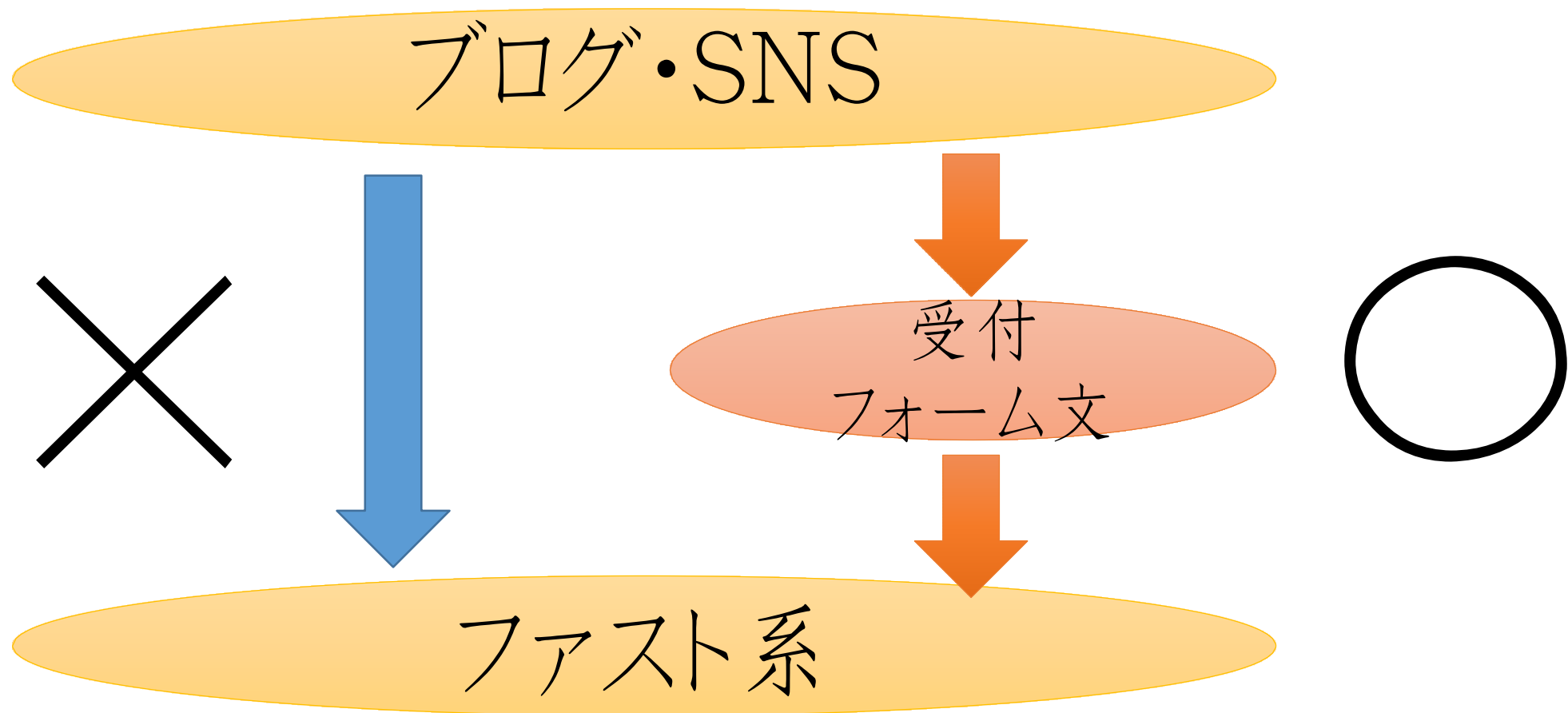
◆ファスト系を作る流れ

◆公開までの流れ



◆ファスト系を作る流れ

◆登録前の受付フォーム文が大事！



◆ファスト系を作る流れ

◆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



ファスト系を
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

ファスト系の
効果を高めるには？

ファスト系

◆ おさらい。FAの弱点はどこ？



ステップメール

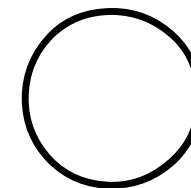
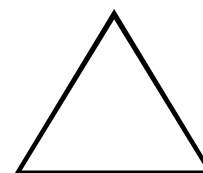
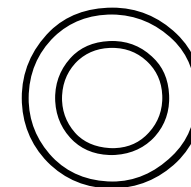
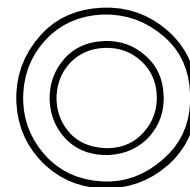


ファスト系



教育力

継続力



ファスト系は一回きり。

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！

ファスト系 → 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？ ▼

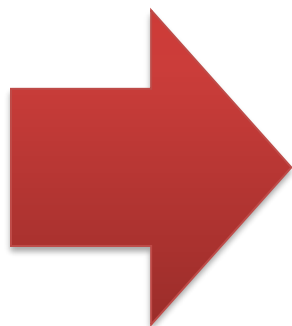
PC用読者登録ページURL

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


















ファスト系

→ ステップメール

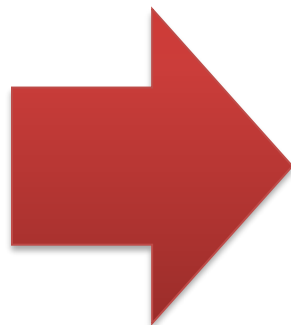
→ 通常メルマガ登録

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



ファスト系作る部

◆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

9月初旬にはスタート

ファスト系作る部



◆今後のスケジュール

【売上アップのチャンスを逃さない！】

12月はチャンス月です。

つまり8～10月はリスト数強化期間！

◆ 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。

【7月開催 毎回am10—12時】

~~7/5 集客の仕組み&導線解説セミナー~~

~~7/12 住福流ライティング講座~~

~~7/19 ファーストアンサー作る部~~

7/27(火) オンラインサロンの作り方



【8月開催 毎回am10—12時】

8/9 子供起業セミナー(親子向け、誰でも無料)

8/16 ご縁・売上の流れが激変する
エネルギーマネジメント風水講座

8/23 7つの習慣 実践部(前編)

8/30 7つの習慣 実践部(後編)



【9月開催 毎回am10—12時】

9/6 パワポでバナー画像作成セミナー

9/13 ワードプレス作る部 前編

9/20 ワードプレス作る部 後編

9/27 なんでも相談できちゃうグループコンサル

