

# 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



自分のビジネスに適した  
**集客の仕組み & 導線**  
解説セミナー

突然ですが  
成功するために  
一番大事なことは？

答えは…

信 頼



# 【信頼】があれば・・・

売れるし、紹介もおこる。

理の話

逆に信頼の無いものは  
どんなに良いものでも売れない。

# 【信頼】を無くす方法…

理の話

無理したり、煽ったり、  
大きく見せようとするほど

【信頼】は無くなっていく。

では信頼は  
どうすれば高まる？



# ① 接触頻度

→ 目に止まる頻度、会う頻度

# ② 信頼濃度

→ 周りから応援、支持される数



積み上げた  
信頼以上に  
繁栄することはない

どの業種だろうと…

接触頻度と信頼濃度を高め

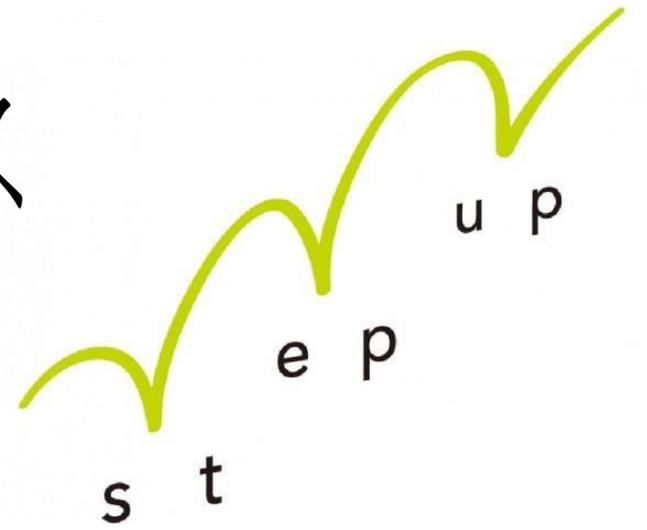
信頼を勝ち取るには

どうすればいいかを考えていく

これからのビジネス

【ステップマーケティング】

信頼を築くビジネス

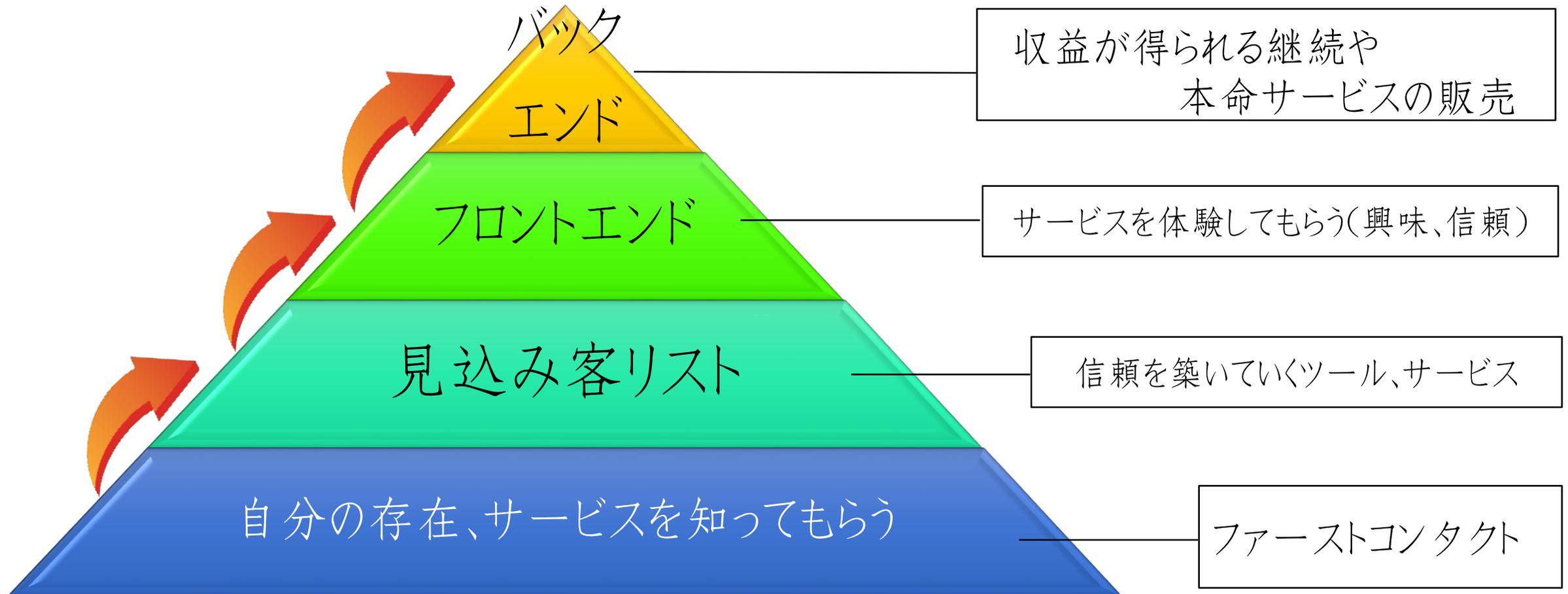


# 【ステップマーケティング】

煽るのではなく

信頼を築いていくから  
長く太くビジネスが育っていく

# 信頼を築いていくステップマーケティング



# ①バックエンド

- 高額サービス

→ 継続セッション、講座、コース、回数券

- 継続サービス

→ 会員制サービス、教室、塾

## ②フロントエンド

- 単発サービス

→ 体験や単発、セミナー、情報販売

- コミュニティサービス、オフ会

→ お茶会、ランチ会、飲み会、旅行・ツアー

### ③リスト取り

- メルマガ
- ステップメール
- ファストアンサー
- LINE公式アカウント

## ④ 知ってもらおう場所

- ブログ、ホームページ
- SNS (Facebook、インスタ、Twitter、mixi)
- リアルでの出会い、ご紹介
- 本、動画、雑誌、新聞、TV、ラジオ

# 大きく2つに分ける

## 情報系

バックエンド作りやすい  
客数が少なくてもOKなので信頼面を強化

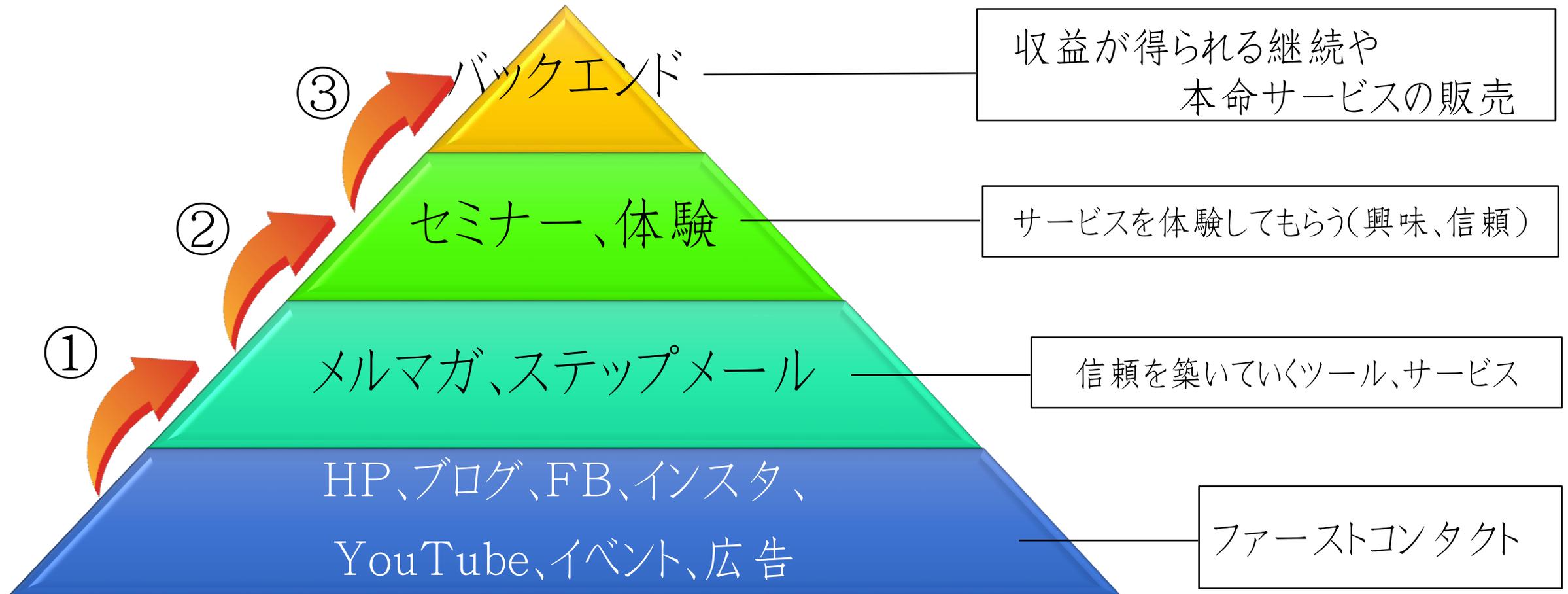
コンサル、コーチ、パーソナルスタイリスト  
カウンセラー、スピリチュアル、養成スクール  
ライター、制作関係(Web、販促物など)

## 店舗系

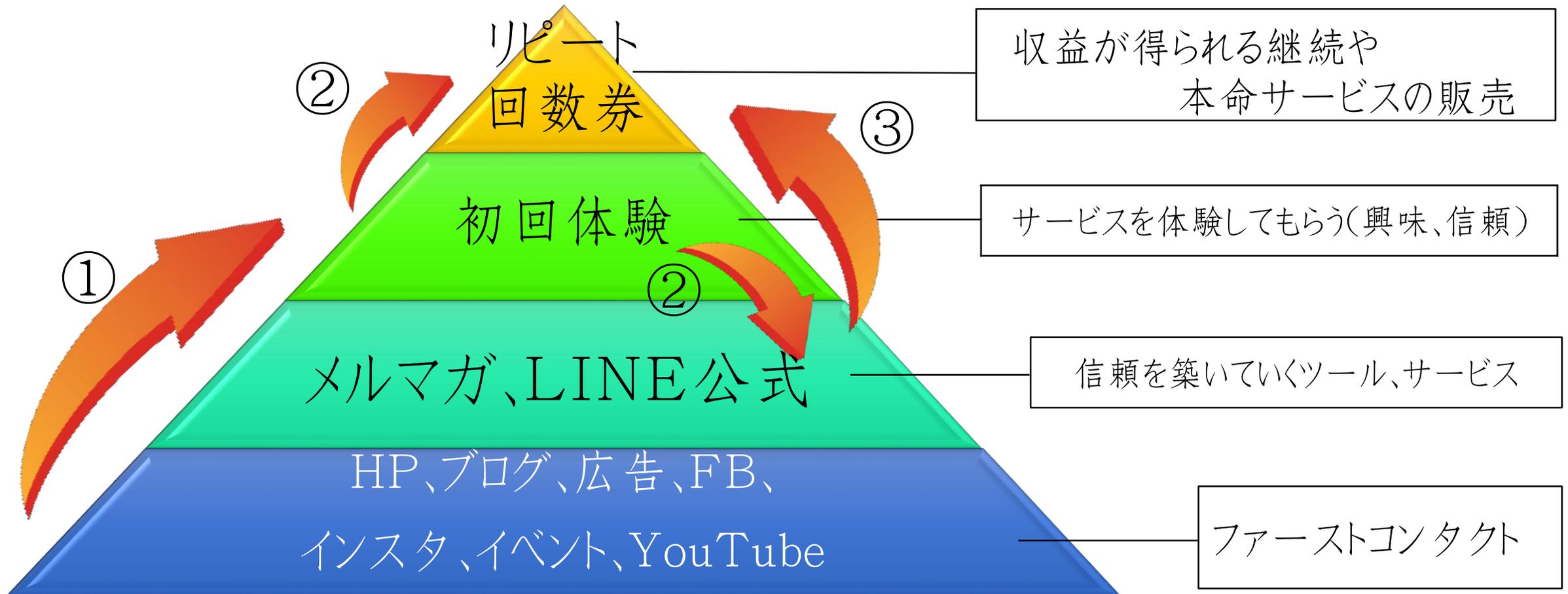
バックエンド作りにくい  
客数とリピートが大事なので認知面を強化

サロン、飲食、教室、物販、院系、占い  
カメラマン、仕業、運輸(配達・引っ越しなど)

# 情報系のお客さんの流れ



# 店舗系のお客さんの流れ



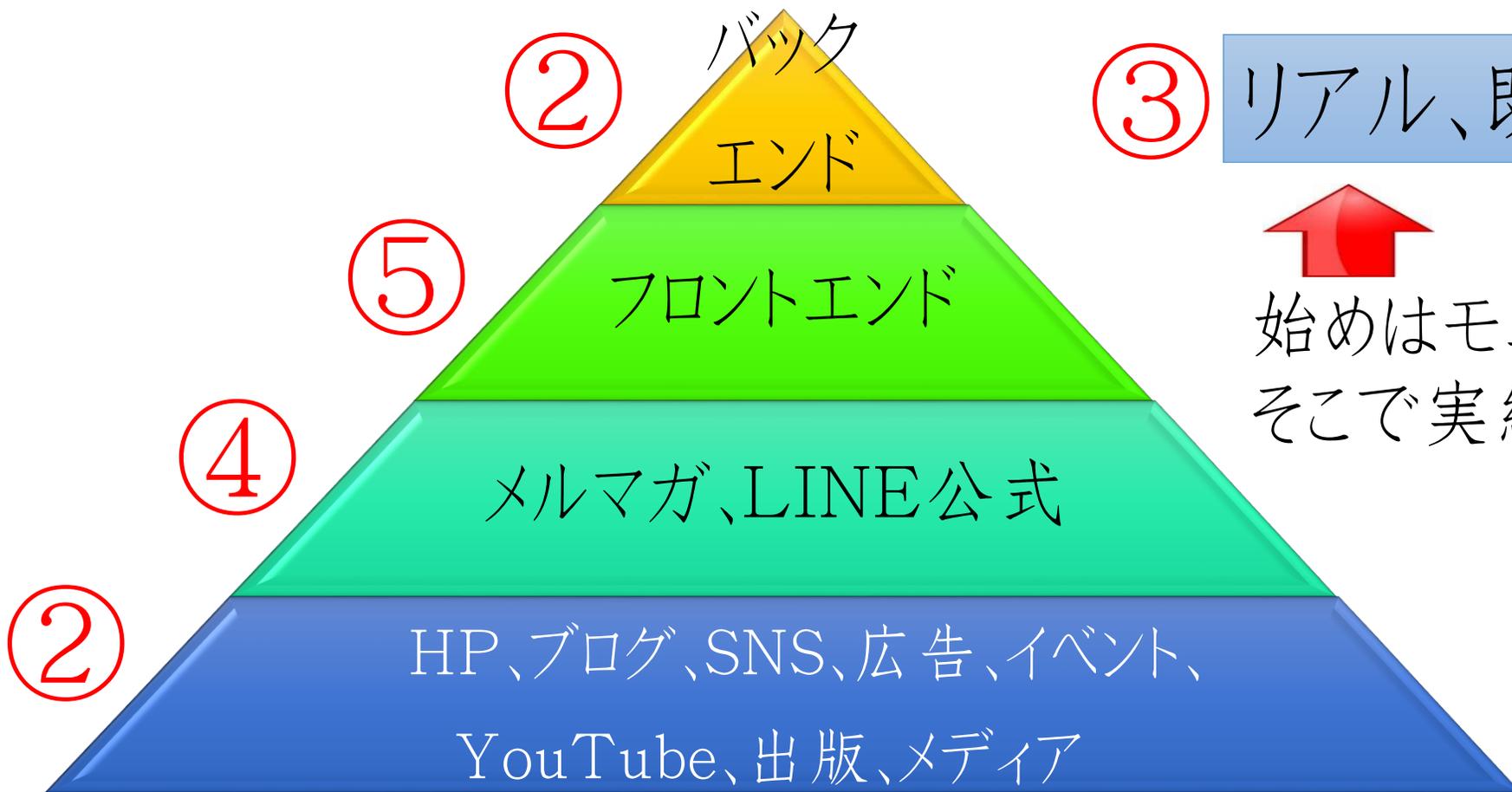
ただし…

提供側が

お客さんの流れと  
構築する順番は違う！

# ① コンセプト

取り組む順番は  
こんな感じ



## ③ リアル、既存客への販売



始めはモニター販売でもOK  
そこで実績を作りましょう！

# SNSとブログの違い

# 2大コンテンツの違い

SNS

- 反応が早くスピーディで拡散力もある。
- 見込み客に自分からアプローチできる。
- 発信を止めると集客や売り上げも止まる。

ブログ・HP

- 集客できるようになるまで時間がかかる
- 興味がある人を集めやすいがリスト取り必須
- 発信を止めても集客に繋がる(2~3年生きる)

# それぞれのイメージ

SNS

労働収入

(動きが止まれば収入も止まる)

ブログ・HP

資産運用

(収入になるまで時間がかかる)

両方を上手に  
構築していくと  
だんだん集客が  
**楽になる！**

# 新規集客の方程式

# 【新規集客の方程式】

発信数(場所と回数)

× 発信内容(内容と動線)

× エネルギー(情熱や勢い)

写真や文章から伝わる  
雰囲気や感情がエネルギーです。

# 【発信内容について】

• ファンづくり → 世界観、考

お客さんさがないて  
楽しそう、良さそう  
結果が出る！  
を伝えるのが大事

• 新規、売上アップ → お客様の声

• 読者、アクセスアップ → ノウハウ系

# 質疑応答タイム



業種ごとの違い



# 情報系がやること



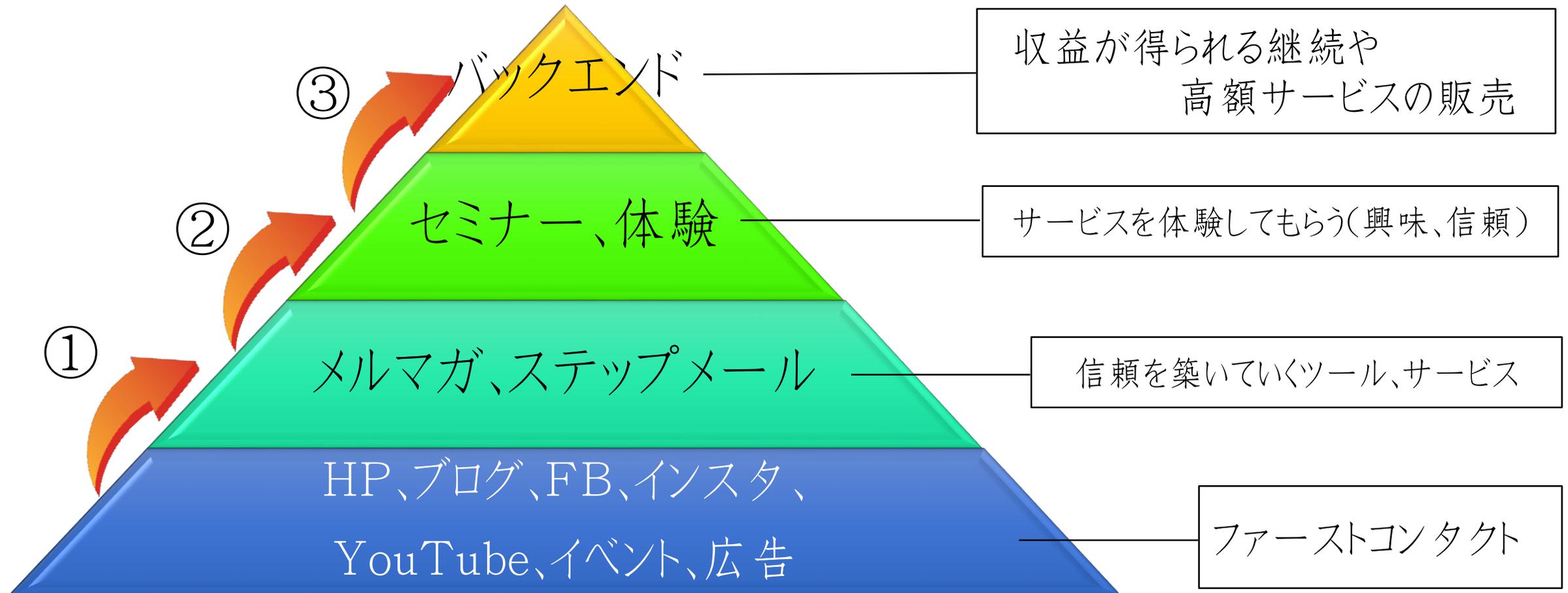
# 情報系がやること

コンサル、コーチ、パーソナルスタイリスト、カウンセラー、スピリチュアル、養成スクールなど

バックエンドを作りやすい  
客数が少なくてもOKなので信頼面(深さ)を強化

- バックエンド制作
- ブログ、WP
- メルマガ、ステップメール
- セミナー、イベント、お茶会
- SNS(FB広告、インスタ)
- 動画制作
- プレスリリース
- 本

# 情報系のステップマーケティング



# 【情報系:コンテンツ毎の役割分担】



ブログ・HP・SNS



リスト取り(ステップメール登録)



ステップメール



信頼構築・教育



メルマガ



集客・販売

見込み客の数が  
特に大事!  
読者1人=年商1万円



情報系は  
ブログ以外に

メルマガも必須！

# ✓情報系

Google広告や  
SNS広告がオススメ！

WEB広告



検索  
紹介・シェア  
現実の出会い  
雑誌広告  
イベント

アメブロ  
ホームページ  
SNS

メルマガ  
LINE公式  
ステップメール  
ファストアンサー

自分から  
足跡を残す

アメブロ→アメンバーキングなどでもOK。自動化しやすい。  
インスタ→見込み客に「いいね」に行くなど。

# 集客導線について…

## ✓情報系



ステップ配信で  
フロント申込みの  
自動化を作る  
(次ページで解説)

お客様の満足度や結果を出すことにこだわれば、  
自ずと紹介が生まれ、新規集客が楽になります！

# メルマガ・ステップメールの基本

## ◆構成はこんな感じ！



|    |  |
|----|--|
| 0  | 【第零話】「ブランディング=目立たせる」ではない！                |
| 1  | 【第一話】売れない&迷走する理由はコンセプトにあり！               |
| 2  | 【第二話】メガヒットコンセプトを作る三種の神器とは！？              |
| 3  | 【第三話】USP（強み）だけではダメな理由                    |
| 4  | 【第四話】ペルソナ作りと、理想の旦那探しは似ている！？              |
| 5  | 【第五話】遂に“メガヒットコンセプト”完成！でもそれだけじゃダメー！       |
| 6  | 【第六話】まさかのメガヒットコンセプトでこんなことに...            |
| 7  | 【最終話】売れた後の落とし穴に要注意...果たして優子さんは幸せになれたのか！？ |
| 8  | ((customer_name)), 一緒にメガヒットコンセプトを作りませんか？ |
| 9  | 【明日まで】住福が15万円→100万円になった“シンプルな理由”         |
| 10 | 【今日まで】どうすれば成果が出るコンセプトを作れるのか？この3つが正解！     |
| 11 | 【もうすぐ終了】やりたいこと、出来ることが沢山あって方向性がさまたらない方へ   |

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3~4話作る！

# リスト取りについて…(メルマガ登録者アップ)

---



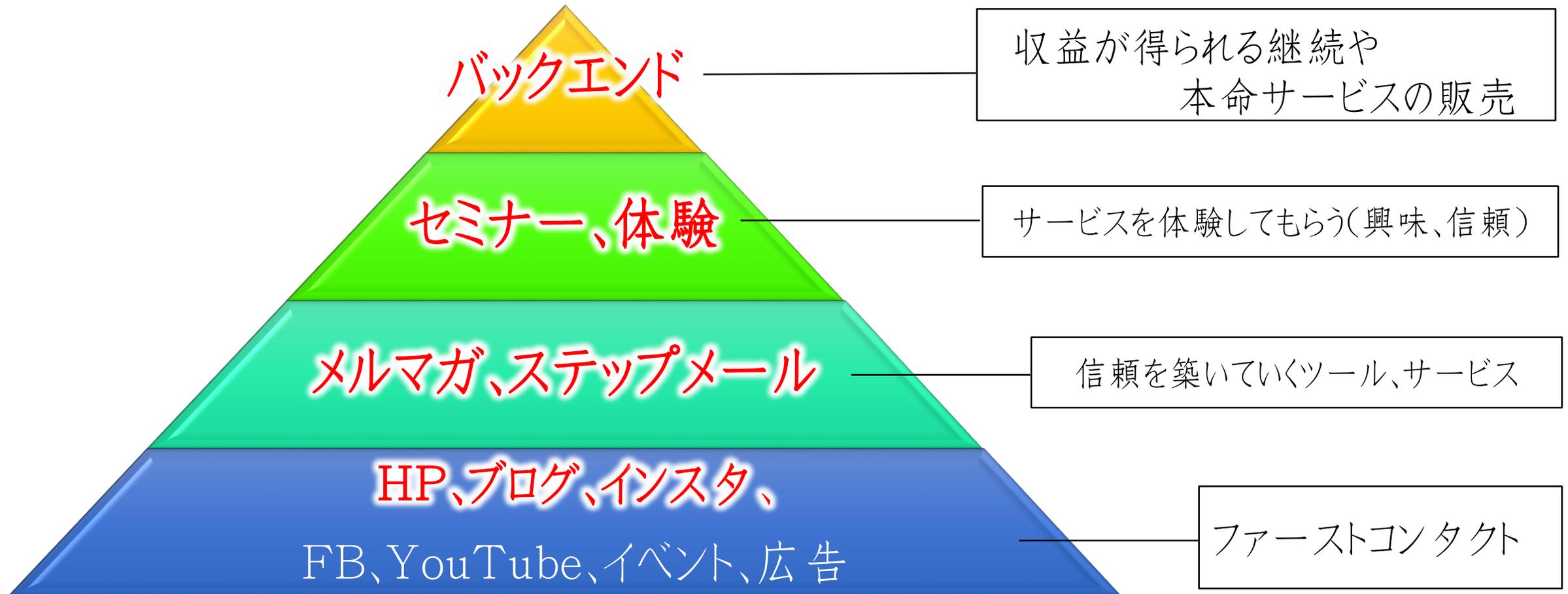
## ■ コンスタントにリストが獲れるもの

- ✓ Instagram × いいね、フォロー、広告
- ✓ アメブロ × Amebaキング、コンテンツ記事の再アップ
- ✓ ホームページブログ × 検索流入

## ■ 一時的にドカンと増えるもの

- ✓ コラボイベント
- ✓ 新コンテンツスタート
- ✓ 紹介(ファンが多い人からの)
- ✓ 無料オファー(登録プレゼント企画)

# 情報系の必須コンテンツは？



# 質疑応答タイム





店舗系がやること



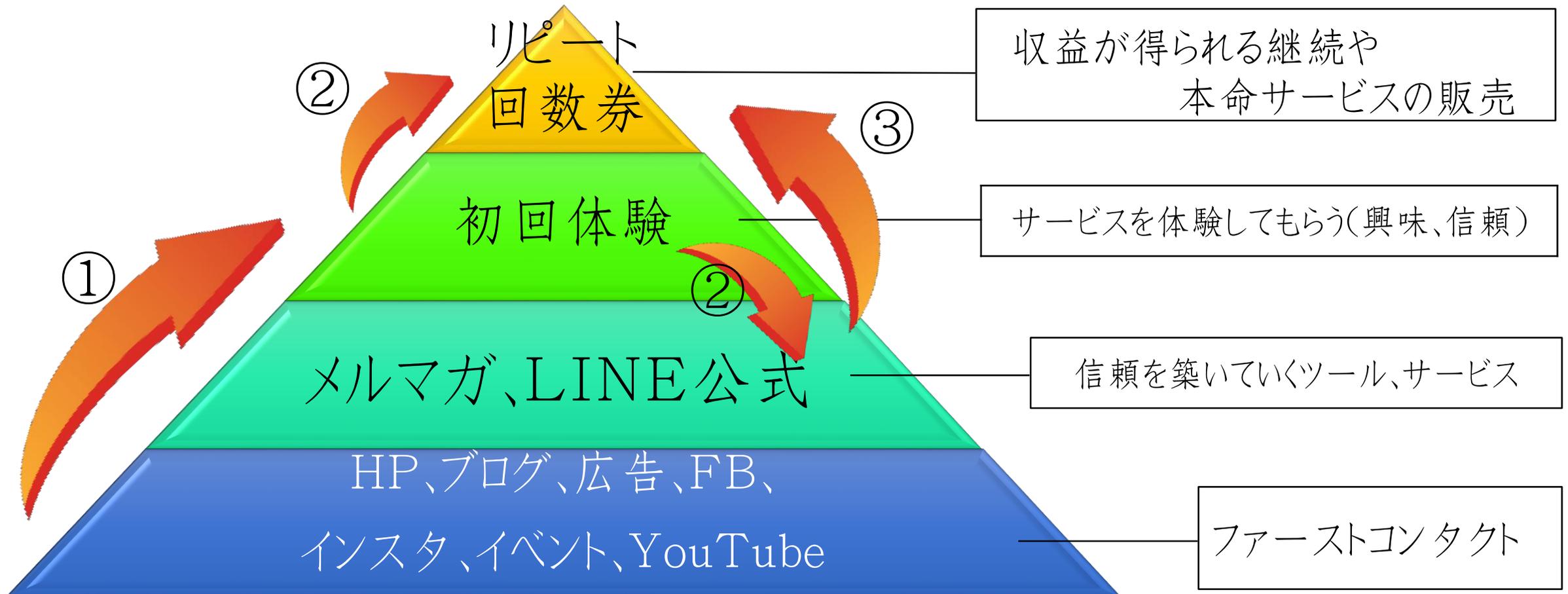
# 店舗系がやること

サロン、飲食、教室、物販、院系、占い、カメラマン、仕業など

20万円以上のバックエンドを作りにくい  
客数とリピートが大事なので認知面を強化

- メニュー強化(強みと単価)
- ブログ、WP
- 物販
- 広告(集客サイト、雑誌掲載)
- LINE@
- 手紙
- チラシ、看板、名刺
- コミュニティづくり
- 情報商材
- SNS(FB広告、インスタ)
- プレスリリース
- イベント

# 店舗系のステップマーケティング



# 店舗系がやること

・必ずLINE公式アカウントに繋げる



LINE公式アカウントは登録者割引や、ビフォアアフターをLINEで送るという理由でスムーズに登録してもらえる。または問合せ窓口にするのもGood。

全体配信(メッセージ機能)もいいが、LINEは近い関係性を築きやすいので、1対1トークでフォローメッセージも送る。

# 【店舗系：コンテンツ毎の役割分担】



ブログ・HP・SNS



新規集客



LINE(1対1トーク)



コミュニケーション



LINE(全体配信)



リピート、販促



お客さんさがいて  
楽しそう、良さそう  
結果が出る!  
を伝えるのが大事



店舗系は  
ブログ・SNSで

いかに魅力が伝わるか!

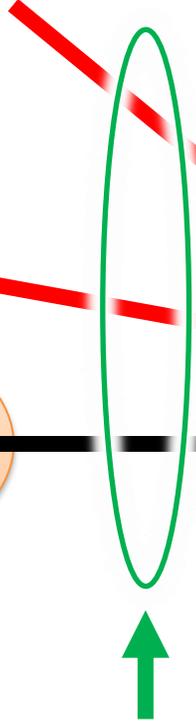
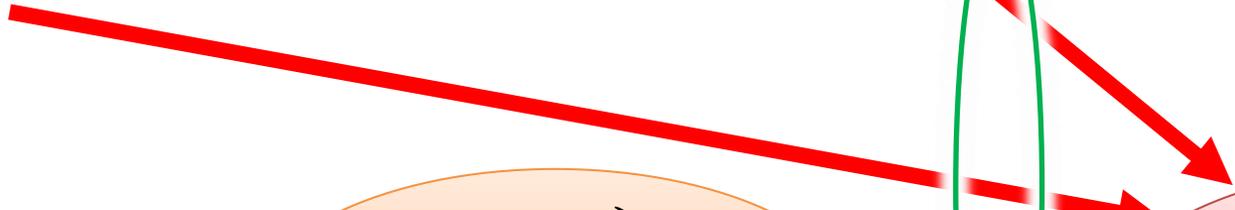
※ビフォアアフターやお客様との写真がカギとなる

# ✓ 店舗系

Google広告や  
SNS広告がオススメ！

WEB広告

検索  
紹介・シェア  
現実の出会い  
雑誌広告  
看板・チラシ  
イベント



自分から  
足跡を残す



もちろん間にLINE公式や  
メルマガを挟んでもOK！

# もちろん店舗系でも…

---



店舗系で高額商品(10万円以上)を売りたい場合は特にステップメールでの教育が効果的！

メルマガ  
LINE公式  
ステップメール  
ファストアンサー



体験サービス  
& 継続契約

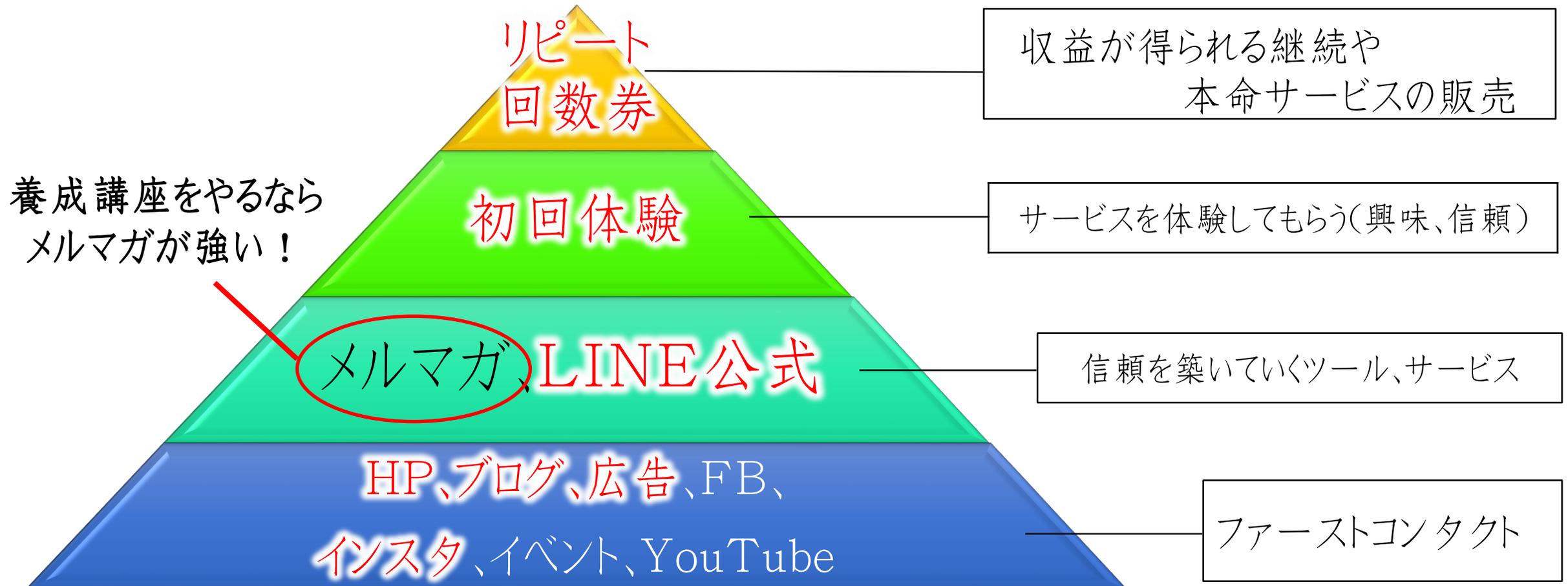


紹介

ステップ配信で  
フロント申込みの  
自動化を作るのもアリ

お客様の満足度や結果を出すことにこだわれば、  
自ずと紹介が生まれ、新規集客が楽になります！

# 店舗系の必須コンテンツは？



# 質疑応答タイム



ここまででは

仕組みのお話

集客は

仕掛けも大事

# 新規集客の仕掛け

---

- ステップメール、LINEステップ配信
- 期間限定の新規キャンペーン
- 期間限定のパッケージ商品
- 新サービスのスタート
- イベントなどの開催(コラボなども良い)

# 起業初期の ポイント

# 起業初期のポイント

---

無料や低価格でもいいので…

- お客さんとの写真
- お客様の声や成果

を集め、ブログやSNSで紹介！

お客さんさがいて  
楽しそう、良さそう  
結果が出る！  
を伝えるのが大事

# 質疑応答タイム



● 課題は

見つかりましたか？

やるべきことを書きだしてみよう！



# 【シェアタイム】

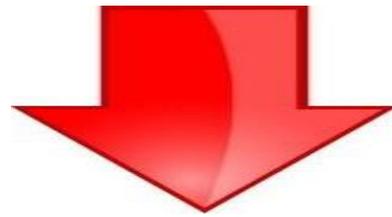
今日感じたこと、学びになったこと、  
今後の課題をディスカッション！



# ブランディングとは

使命や志を明確にし

一貫性のあるコンテンツ(ブログ、メルマガ、HP)や  
サービス(フロント、バックエンド、メニュー、コース)を作ること



やり方を極めつつ  
あり方がブレないように！

# 信頼

を、積み重ねましょう。

積み上げた  
信頼以上に  
繁栄することはない

# 【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 ワードプレス作る部 前編

9/13 パワポでバナー画像作成セミナー

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

