

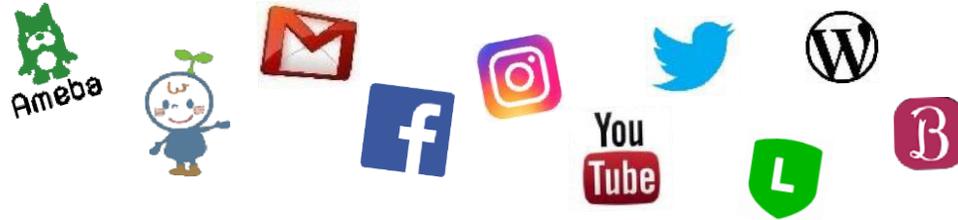
まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- 
- 
- 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本日の参加目的

【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



あり方は一つ!
やり方は様々!

LINE ステップ作る部

信頼を築いていくステップマーケティング



メルマガ&LINE公式集客

◆ メルマガ

お客様のメールアドレスに直接届くもの。

Webでは結局メルマガが**不動の最強集客術**



メルマガ&LINE公式集客

◆ LINE公式

メルマガみたいなLINE。ユニークな機能が沢山！
一斉配信も出来て個別でのやりとりもできる。

メルマガと違い100%届き、文字化けもしない！



メルマガ&LINE公式集客

◆メルマガとLINE公式の違い

オススメの業種



情報系職種

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

→店舗系も高額なサービスの販売にはオススメ



店舗系職種

サロン、飲食、教室、物販、治療院、占い

→情報系も濃いファン向けには非常にオススメ

情報系職種

(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、セラピスト)

の、LINE公式活用術



→濃いファン向けには非常にオススメ
= バックエンド購入者のフォローや
バックエンド購入見込みの方向け



情報系職種

(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、セラピスト)

の、LINE公式活用術

バックエンドに
興味がある人だけの
アカウントを作るのもアリ!

メルマガでバックエンドを案内し、
LINE公式で質問を受け付けるなども◎

メルマガ&LINE公式集客

◆メルマガとLINE公式の違い



情報系職種向き



店舗系職種向き

一言でいうと…

信頼構築や
意識改革向き

一人一人を
濃いファンにするツール

案内や連絡の
ためのツール

お店や自身の
コミュニティを作るツール

メルマガ&LINE公式集客

◆メルマガとLINE公式の違い

立ち位置



情報系職種向き

先生と生徒
(**権威性**を出せる)



店舗系職種向き

身近な存在
(**仲良**くなりやすい)

メルマガ&LINE公式集客

◆メルマガとLINE公式の違い

主な目的

必要となる
タイミングまで
繋がしやすい！



情報系職種向き

信頼構築
長く繋がり続ける

返事も気軽に
貰いやすく
反応も早い！



店舗系職種向き

コミュニケーション
初回購入

メルマガ&LINE公式集客

◆メルマガとLINE公式の違い

発信内容について

長文でも
面白ければOK



情報系職種向き

「読み物」として
面白いものを書く



店舗系職種向き

長文は△
簡潔な発信が◎

文の先頭でなく
末端から先に
表示される…
戻るスクロールが必要

メルマガ&LINE公式集客

◆メルマガとLINE公式の違い

販売力

【売れるの法則】
オファー内容×
認知度×信用度



情報系職種向き

高額サービスも
販売しやすい



店舗系職種向き

フロント～
10万円以内向き

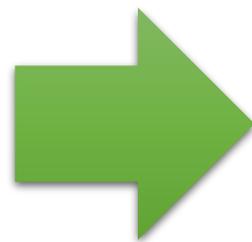
特に安価なモノ
であれば反応も
早く面白い！

LINE公式アカウント

● 注目の機能

リッチメッセージ

「メッセージ」で
リンク付きバナー
を送れる！

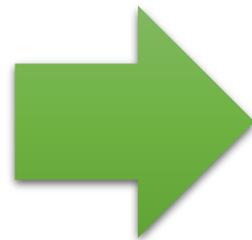


LINE公式アカウント

● 特に注目の機能

リッチメニュー

「メッセージ」画面で
集客への動線を
視覚的に作れる！



LINE公式アカウント

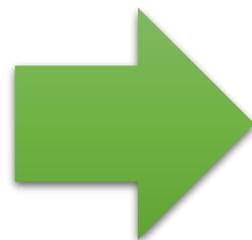
● 特に注目の機能

リッチメニュー

裏技を使えば

「誰がいつ押したかの」
通知が来るようにできる！

▶ 作り方・設置方法はコチラ



LINE公式アカウント

● 注目の機能

カードタイプ メッセージ

「画像と文」で視覚的に サービスをアピール



LINE公式アカウント

● 注目の機能 **カードタイプメッセージ**

プロダクト
製品の紹介に！



パソコン苦手な起業ママ専門WEBサポート

個別セッション

【60分】個人セッション【初回】

HP制作、SNSでお悩みの方向け
パソコンの画面を見ながら、操作方法や解決方法をレクチャーいたします。

¥7000

[詳細・お申し込みはこちら](#)

ロケーション
店舗や物件の紹介に！



パソコン苦手な起業ママ専門WEBサポート

アクセス

**おうち整体ヨガサロン
tetote**

📍 越谷市大吉663

🕒 <営業時間> 月～金9:00～17:00

[整体メニュー・ご予約](#)

[アクセス \(Googleマップ\)](#)

パーソン
人物の紹介に！



尖戸まきえ

整体セラピスト

ママのあったらいいなを叶える、
優しい力で芯まで効く整体です。

[整体メニュー・ご予約](#)

イメージ
画像の訴求に！



託児つき整体

[詳細・ご予約](#)

LINE公式アカウント

● 注目の機能

カードタイプ メッセージ

自動応答メッセージと
組み合わせて使ってもよし！

②自動的に
カードが表示される

①お客さんが
キーワードを入れる



LINE公式アカウント

● 注目の新機能

ステップ配信

<基礎知識>

- 全10通まで配信可能 (あいさつメッセージと合わせると11通)
- メッセージ配信数を消費していく (無料版1000通まで)
- 友達追加時にのみ配信される (既に友達登録してる人は一度解除)

ステップ配信を活用しよう

それぞれの友だちに合ったメッセージを自動で配信することができます。



LINE公式アカウント

● 注目の新機能

無料メッセージ数を使って配信される

無料：1000通 = 10話 × 100人
※メッセージ数を使い過ぎて通常のメッセージ配信が送れなくなる可能性も。



	フリープラン	ライトプラン	スタンダードプラン
月額固定費	無料	5,000円	15,000円
無料メッセージ通数	1,000通	15,000通	45,000通
追加メッセージ料金	不可	5円	~3円 ※詳細は こちら よりご確認ください。

LINE公式アカウント

● 注目の新機能

ステップ配信

ステップ配信を活用しよう

それぞれの友だちに合ったメッセージを自動で配信することができます。



<活用時のポイント>

長文はあまり好まれないので短文構成がオススメ。

カードタイプメッセージ・応答メッセージと連動

して使うと面白い。(長くなるときは記事や動画URLで続きを伝える感じ)

LINE公式アカウント

● 連動オススメ機能

カードタイプ メッセージ

カードタイプや応答メッセージは
無料メッセージ配信数を使わない！



LINE公式アカウント

● 注目の**新機能**

ステップ配信

<簡易的に作るなら…>

- ・ 自己紹介やサービスの特徴を順次伝える配信
- ・ オススメのブログ記事などを定期的に配信
- ・ 間隔を開けて週1や月1でクーポン配信などもアリ

ステップ配信を活用しよう

それぞれの友だちに合ったメッセージを自動で配信することができます。



LINE公式アカウント

● 注目の**新機能**

ステップ配信

<フロント（体験）サービス申込の自動化>

- ① ノウハウ・事例紹介がメイン
- ② フロントサービスへ繋がるように信頼構築
- ③ 毎日～3日に一回くらいの頻度で配信設定

ステップ配信を活用しよう

それぞれの友だちに合ったメッセージを自動で配信することができます。



LINE公式アカウント

● 注目の**新機能**

ステップ配信

＜バックエンドの価値教育＞

- ① サービス紹介・Q&A・事例紹介がメイン
- ② サービスの魅力、意外な効果効能の教育
- ③ 毎日配信。5日程で終わらせてOK

ステップ配信を活用しよう

それぞれの友だちに合ったメッセージを自動で配信することができます。



LINE公式アカウント

● 注目の**新機能**

ステップ配信

<リピート&フォローとして>

①新規で来た方へのフォロー

②セミナーのフォロー、話したことの復習

ステップ配信を活用しよう

それぞれの友だちに合ったメッセージを自動で配信することができます。



◆フロント申込み自動化のコツ

1、ノウハウだけ書けばいいものではない

2、お客様の成果は出来るだけ入れる

3、通常回にはフロント案内を入れなくてもOK

4、ラスト3話で3日間限定の特別オファー

長くなる場合は
ブログやYouTubeの
URLを紹介して
見てもらうのもアリ

LINE公式アカウント

◆ステップメールで作った例

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】U S P（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だらない方へ

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

オフアールメールで

- ③フロント申込み自動化
- ※本編と別に3~4話作る！

LINE公式は短文がオススメなのでカードタイプや
応答メッセージと組み合わせるなど工夫が必要です！

LINE公式アカウント

◆オファーについて

オファー詳細ページをホームページやリザスト(汎用フォーム)、ペライチで作る。

<オファー例>

体験サービス、動画、オンラインサロンなど

LINE公式アカウント

◆体験サービス



LINE公式の登録

登録特典:

LINEステップ配信マスター
無料動画レッスン(予定)

7ステップ
から3日限定の
オフアースタート

メール講座読者限定
スペシャルオファー

住福 純

年経賞増進賞 TOP50
年経イベント編纂賞 BEST50
年経予約配信賞 BEST50

個人事業主が各々の技術・能力を最大限に活かし、社会を豊かにすると同時に自己実現できる様の中を作る。

ブランディング 集客 アメブロ 起業 コンサルタント

オファー詳細ページを用意

WordPress: パスワード保護
リザスト: 汎用フォームで 限定公開
ペライチ: 検索に 非表示設定

コース
【特別価格】体験個人セッション 【60分】

ご希望の日時を選択してください

日	月	火	水	木	金	土
7月 19	20	21	22	23	24	25
					10:00 11:00 12:00	
26	27	28	29	30	31	8月 1
		14:00 15:00 16:00 17:00 18:00 19:00 20:00	15:00 16:00 17:00 18:00 19:00 20:00	10:00 11:00 12:00 13:00 14:00 15:00 16:00	12:00 17:00 18:00 19:00 20:00	

住福 純

年経賞増進賞 TOP50
年経イベント編纂賞 BEST50
年経予約配信賞 BEST50

個人事業主が各々の技術・能力を最大限に活かし、社会を豊かにすると同時に自己実現できる様の中を作る。

ブランディング 集客 アメブロ 起業 コンサルタント

自動返信メールで
予約フォームと
支払い案内

- ① 特別価格のコースを作る
- ② 限定公開にする
- ③ URLを自動返信メールに!

簡単な実演 やってみます!

- ステップ配信は1通200文字程度が目安
- カードタイプ→応答メッセージで+500文字
- リッチメッセージなどで別ページに誘導もアリ

質疑応答タイム



LINE公式アカウント

● ワーク

ステップ配信の内容を
企画してみよう!

LINE公式アカウント

● ワーク

ステップ配信の企画

例)
集客や売上で悩んでる人に
具体的な道筋の考え方を伝え
住福は頼りになると感じてほしい

1、ターゲットと配信の目的 (どういう人をどんな状態にしたい)

2、ステップ配信のテーマやタイトル

例)
100人以上が成功した
ステージアップのやり方
教えます!

3、登録特典と特別オファーの考察

特典: 動画、PDFレポート、サービスクーポンなど。

オファー: 体験、動画、オンサロなど

例)
特典: LINEステップ
配信のやり方
オファー: オンサロ

LINE公式アカウント

● ワーク

ステップ配信の企画

あくまで一つの例です。
オファーなど無しで
簡潔に作ってもOK!

4、何をどんな順番で伝えていくのか

0	登録時挨拶		
1	ノウハウ+事例紹介	6	ノウハウ+事例紹介
2	ノウハウ+事例紹介	7	まとめ+お礼、オファー予告
3	ノウハウ+事例紹介	8	オファーの案内、他との方との違い
4	ノウハウ+事例紹介	9	自分自身の経験やビフォアフター
5	ノウハウ+事例紹介	10	サービスへの熱い想いや使命など

LINE公式アカウント

● ワーク

ステップ配信の企画

4、何をどんな順番で伝えていくのか

例)
100人以上が成功した
ステージアップのやり方
教えます!

0	登録時挨拶「自己紹介&お客様の声P案内」	6	ノウハウ+事例紹介「一番こだわるコトは？」
1	ノウハウ+事例紹介「最初にやるべきことは？」	7	まとめ+お礼、オファー予告「まとめ」
2	ノウハウ+事例紹介「ゴールを決めた後は？」	8	オファーの案内、他との方との違い
3	ノウハウ+事例紹介「コンセプト作りの3要素」	9	自分自身の経験やビフォアフター
4	ノウハウ+事例紹介「バックエンドの解釈」	10	サービスへの熱い想いや使命など
5	ノウハウ+事例紹介「ブログやSNSは何番目？」		

LINE公式アカウント

● ワーク

ステップ配信の企画

5、配信スタート日を決めスケジューリングする

- ① スタート日を決め予告を最低3回
- ② ステップ配信の設置&チェック
- ③ ステップ配信スタート

<スタート日の目安>

週末・祝日は避け、
月～水がオススメ!
吉日ならなお良し。

LINE公式アカウント

● 公開スケジュールの例

【ワーク】
配信スタート日を決め
スケジュールリング

5/12頃～
予告開始

「スタートしたら
読んでみよう!」
という状態にしておく。

5/19(水)
配信スタート

「初日で〇〇人
登録頂きました!」
で、人気をアピール。

5/30頃～
通常配信

ここからが
LINE公式
本番です!

- ・設置、**自分で登録**、確認と修正
- ・ブログ、HP、SNSなどで予告

- ・配信スタート(登録スタート)
- ・スタート後もブログ、HP、SNSで**進捗案内**

週1くらいの
配信でもOK

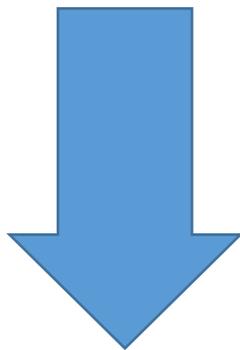
※既に友達登録されている方にステップ配信を行いたい場合は、一度「ブロック」してもらい、その後「ブロック解除」してもらえれば再登録扱いになります。今までのやり取りは消えません。

LINE公式アカウント

● 登録前の受付フォーム文も大事

ブログ、HP、SNS

気軽に登録しただけなのに、勝手に毎日送ってくるじゃねー!



受け付けフォーム文
(ステップ配信のLP)



毎日なにか
教えてくれるのね!
楽しみにしてまーす♪

LINE公式

LINEに登録しただけなのに



LINE公式アカウント

● 登録前の受付フォーム文に書くこと

・こんな人にオススメ

・どんなことを学べる

・こんな悩みが解消される



毎日なにか
教えてくれるのね!
楽しみにしてまーす♪

LINE公式アカウント

● フォローアップについて

ステップ配信を作りたいけど、
一人では不安な方や相談したい方は
FBメッセージでグループを作るので
そちらでフォローします!



参加希望の方はメッセージ下さい。

質疑応答タイム



【4月開催 毎回am10—12時】

メルマガ & LINE
強化月間



4/4—メルマガとLINE公式の使い分けセミナー—

4/11—集客を自動化！—ステップメール作る部

4/18—即申込みにつながる！—LINEステップ作る部

4/25　メルマガ・LINE公式を月50人以上増やすセミナー—



【5月開催 毎回am10—12時】

5/9 当たり前前に売れる！クロージング率爆上げセミナー

5/16 タイムマネジメント&スケジューリングセミナー

5/23 年間計画を見直せ！6カ月計画作ろう会

5/30 凄い機能が続々と！リザスト新機能セミナー

