





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動画をどう活かしたいですか？
- 
- 

【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。)

パソコンで  動画

作成&販売

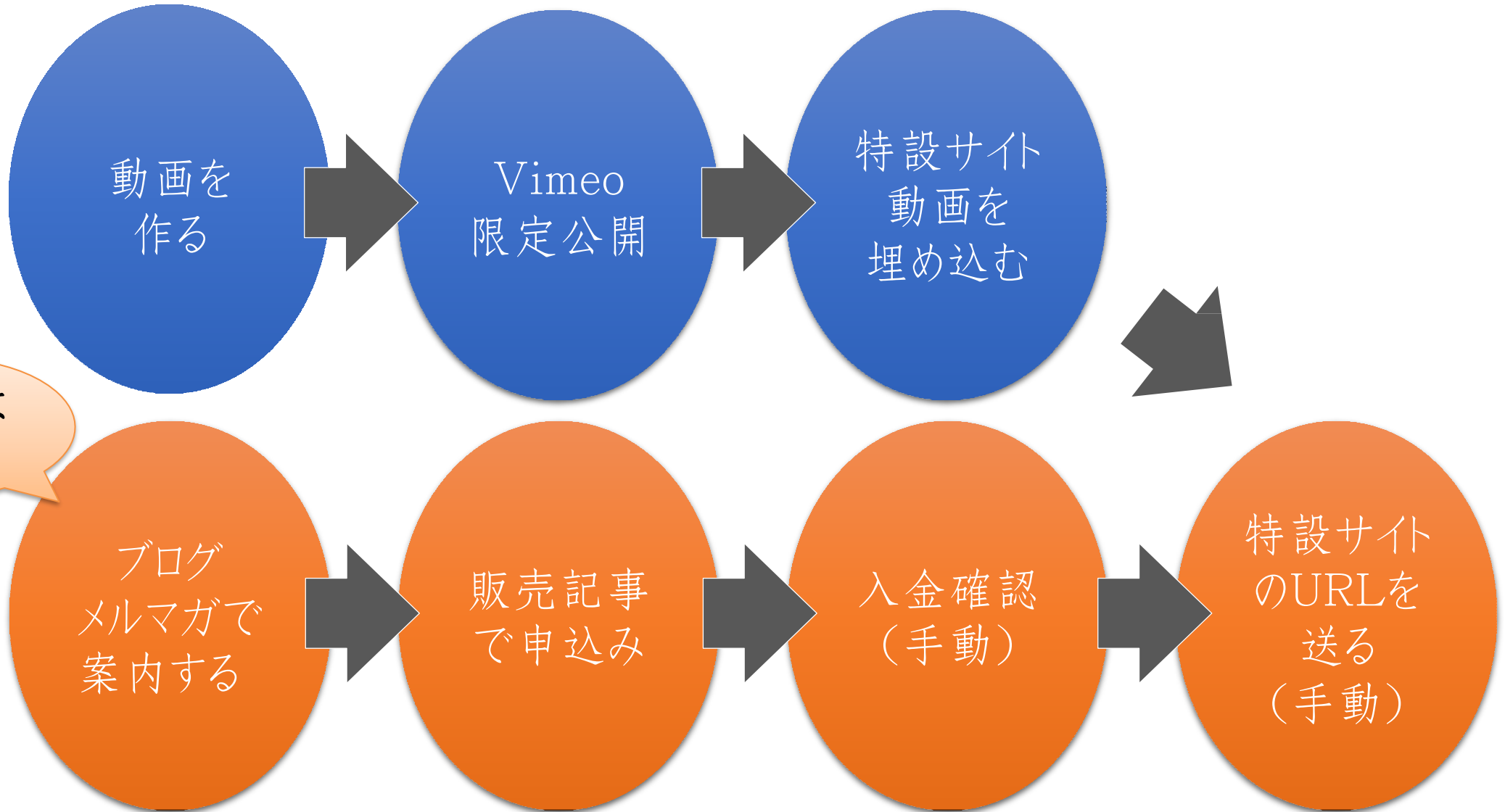


 ~ 後編 ~ 



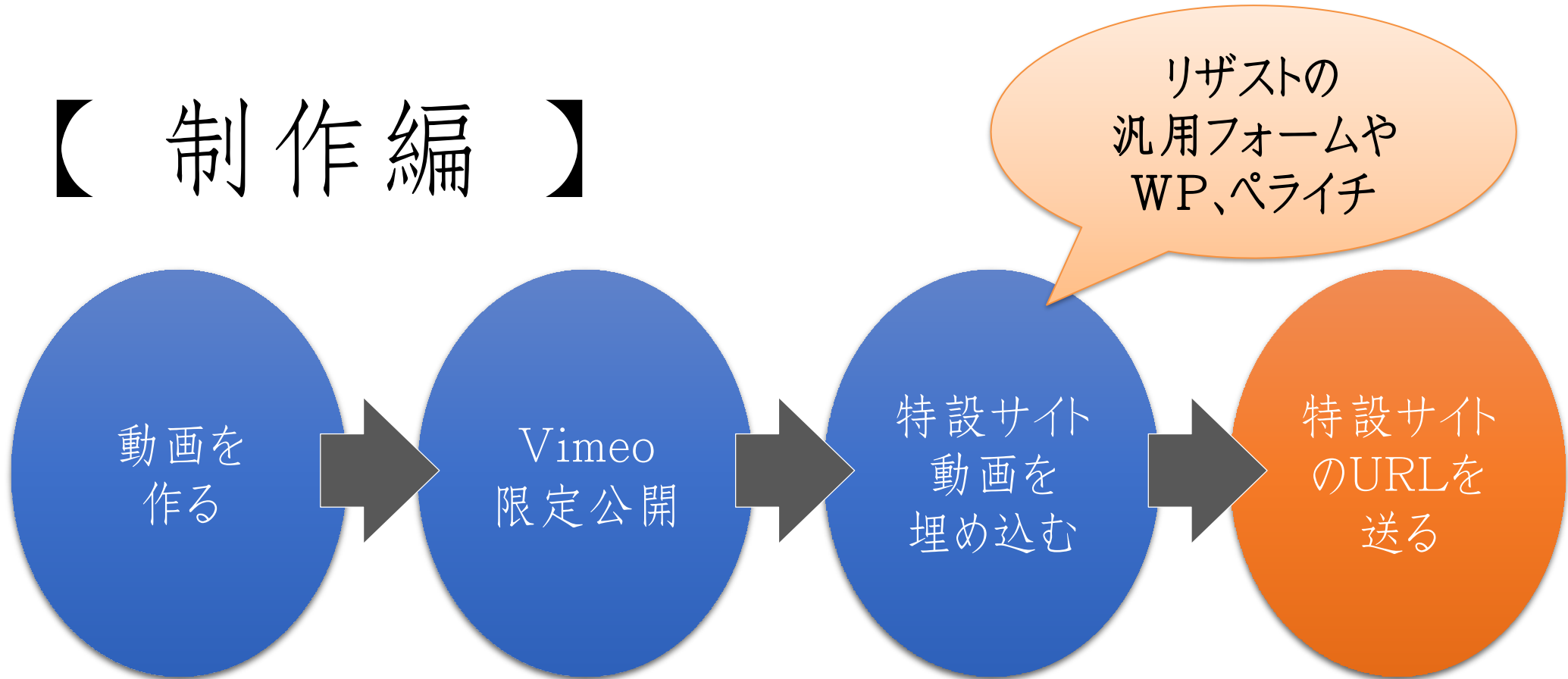
動画コンテンツ 販売の流れ

■ 動画コンテンツ販売の流れ



■ 動画コンテンツ販売の流れ

【 制作編 】



vimeo

前回のおさらい

動画作成の前に
vimeoアカウントを
作っておきましょう！



作った動画をアップロードする
「場所」として使います。

◆ 動画編集ソフト(PC)



Filmora

オシャレな動画を作りたい方に
オススメのソフト。ロゴが出ますが
体験版もあります！

イマドキ動画を手軽に作れます。

<https://filmora.wondershare.jp/>



filmora

filmoraでの 動画編集方法

■ filmoraでの動画編集

- ① オープニング動画 & 音楽を入れる
- ② 本編動画を入れる & トランジション
- ③ 本編の編集 (分割、削除、トランジション、字幕)
- ④ エンドクレジット & トランジション & 音楽

■ filmoraのプラン

個人向け 法人・商用向け 学生・教職員向け

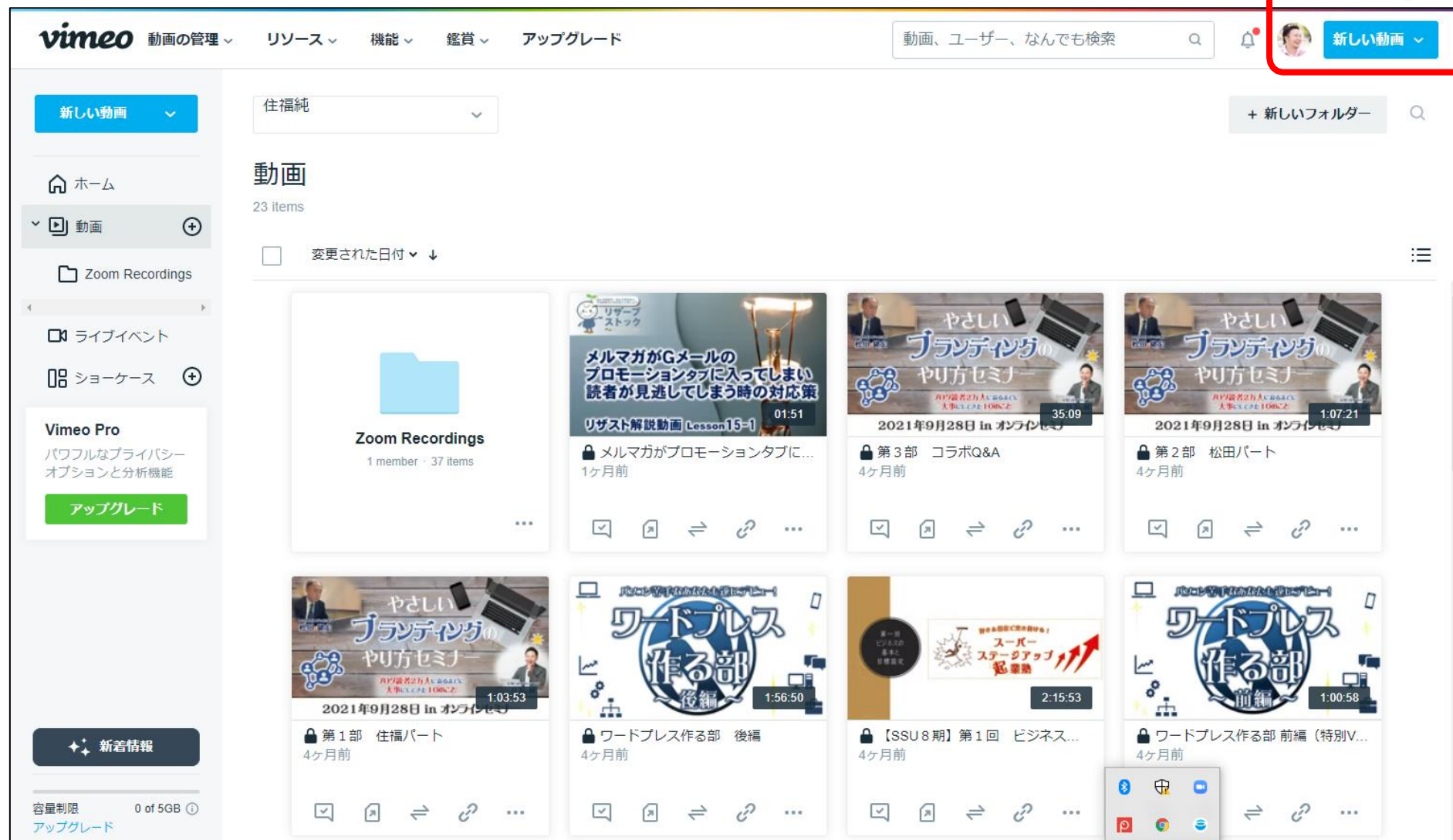
<p>1年間プラン 1 PC</p> <p>6,980 円(税込)</p> <p>ダウンロード版</p> <p>※自動更新タイプ ⚠</p> <p>購入する</p>	<p>ベストセラー</p> <p>永続ライセンス 1 PC</p> <p>9,980 円(税込)</p> <p>8,480 円(税込)</p> <p>ダウンロード版</p> <p>※買い切りタイプ ●</p> <p>購入する</p>	<p>6,000円OFF</p> <p>Filmora+Filmstock お買い得年間プラン 1 PC</p> <p>17,700 円(税込)</p> <p>11,780 円(税込)</p> <p>ダウンロード版</p> <p>※自動更新タイプ ⚠</p> <p>※新しい素材が随時追加される Filmstockでは無制限でスタン ダード素材が ダウンロード可能。</p> <p>購入する</p>	<p>複数PC用永続ライセン ス 5 PCまで</p> <p>99,900 円(税込)</p> <p>37,900 円(税込)</p> <p>ダウンロード版</p> <p>※買い切りタイプ ●</p> <p>購入する</p>
---	---	--	---

個人向け 法人・商用向け 学生・教職員向け

<p>3ヶ月プラン</p> <p>3,480 円(税込)</p> <p>ダウンロード版</p> <p>※自動更新タイプ ⚠</p> <p>購入する</p> <ul style="list-style-type: none">商用利用可 ✓全ての機能利用可 ✓透かしなし ✓利用デバイス PC1台 ✓3ヶ月無料技術サポート ✓3ヶ月利用可・更新可 ✓	<p>Filmora+Filmstock スタンダード 3ヶ月プラン</p> <p>5,980 円(税込)</p> <p>ダウンロード版</p> <p>※自動更新タイプ ⚠</p> <p>購入する</p> <ul style="list-style-type: none">商用利用可 ✓全ての機能利用可 ✓透かしなし ✓利用デバイス PC1台 ✓3ヶ月無料技術サポート ✓3ヶ月利用可・更新可 ✓素材サイトFilmstockスタンダード 3ヶ月使い放題 ✓	<p>2,000円OFF</p> <p>永続ライセンス 14,900 円(税込)</p> <p>12,900 円(税込)</p> <p>ダウンロード版</p> <p>※買い切りタイプ ●</p> <p>数量 <input type="text" value="1"/></p> <p>購入する</p> <ul style="list-style-type: none">商用利用可 ✓全ての機能利用可 ✓透かしなし ✓利用デバイス PC1台 ✓無料技術サポート ✓
--	--	---

販売用なら商用向け。
YouTubeなど無料配信なら
個人向けでもOKです(^)/

Vimeoに限定公開



The screenshot shows the Vimeo website interface. At the top, there is a navigation bar with the Vimeo logo, menu items like '動画の管理', 'リソース', '機能', '鑑賞', and 'アップグレード', a search bar, a notification bell, and a user profile icon. A red box highlights the '新しい動画' (New Videos) button next to the user profile, with an orange arrow pointing to it from the right. Below the navigation bar, the main content area is divided into a left sidebar and a main video grid. The sidebar contains navigation options like 'ホーム', '動画', 'Zoom Recordings', 'ライブイベント', and 'ショーケース', along with a 'Vimeo Pro' upgrade button. The main video grid displays a folder named 'Zoom Recordings' and several video thumbnails. Each video thumbnail includes a title, a duration, a lock icon indicating restricted access, and a timestamp. The videos are arranged in a grid, with some showing 'Lesson 15-1' and others showing 'やさしいブランディング やり方セミナー' and 'ワードプレス作る部'.

■ 動画コンテンツ販売の流れ

【特設サイトについて】

検索に引っかかってしまい、一般の方に
みられてしまう設定はNG

- ① インデックスさせない(検索のロボ:クローラーに見せない)
- ② パスワード保護する

■特設サイトについて

- ①インデックスさせない(検索のロボ:クローラーに見せない)
- ②パスワード保護する

→ 両方できるのがワードプレス

①のみがリザスト、ペライチ

■ 特設サイトについて



The screenshot shows the Peleichi website interface. At the top, there is a navigation bar with links for '使い方' (Usage), '特徴' (Features), 'ご利用料金' (Usage Fees), '事例紹介' (Case Studies), 'よくあるご質問' (FAQ), and '運営会社' (Company). On the right, there are buttons for 'ログイン' (Login) and '新規登録' (New Registration). The main content area features a large headline: 'おどろきの簡単さ、早さ、安心を提供 だれでもあっという間に ホームページが作れます' (Providing amazing ease, speed, and peace of mind. You can create a homepage in no time for anyone). Below this is a login form with fields for 'info@next-inv.net' and a password, a checkbox for 'メールアドレスとパスワードを記憶する' (Remember email and password), and buttons for 'ログイン' (Login) and 'facebookでログイン' (Login with Facebook). A link for '新規登録はこちら' (New registration here) is also present. In the bottom left, there is a notification for '未読メッセージ' (Unread messages). On the right, a tablet displays a featured site for 'Beef Tallow ペライチ' with the text '「かんたん、使いやすい」と大好評! 登録ユーザー数 30,000人 を突破しました!' (Highly praised for being easy and easy to use! We have exceeded 30,000 registered users!).

まだワードプレスをもっていない場合はペライチ・リザストを活用して特設サイトを作る！

※「検索エンジンに表示させないようにする」にチェックすることを忘れないでください。

■ 特設サイトについて



7年目

住福 純

メルマガ/ステップメール

イベント・グループ予約

ファン(見込み客)集め

個別予約管理

契約サービス管理

シェアードプロジェクト

物販

汎用フォーム

汎用フォーム一覧

全体設定

協会管理

ログインしました

プロフィールの設定と確認は [こちら](#) からおこなえます。

こんな流れで
リザストを
有効に使ってみよう!

ビジネスより
出会うことが優先

自分が好きなことを
テーマにした会を主催する
遠足や趣味、交流会

参加と同時に
読者登録

イベントの後援
コラボから読者登録

メルマガ読者登録
ステップメール

オリエ

ファストアンサーから
読者登録

ブログ記事から読者登録

facebook

ブログ

繰り返し
メッセージして
信頼を築く

リザストで作る場合は
「汎用フォーム」から
限定公開で作る。

※ 無料アカウントでも
20ページまで作成可能

vimeo

今日の本編

■ 動画コンテンツ販売の流れ

【 販売編 】

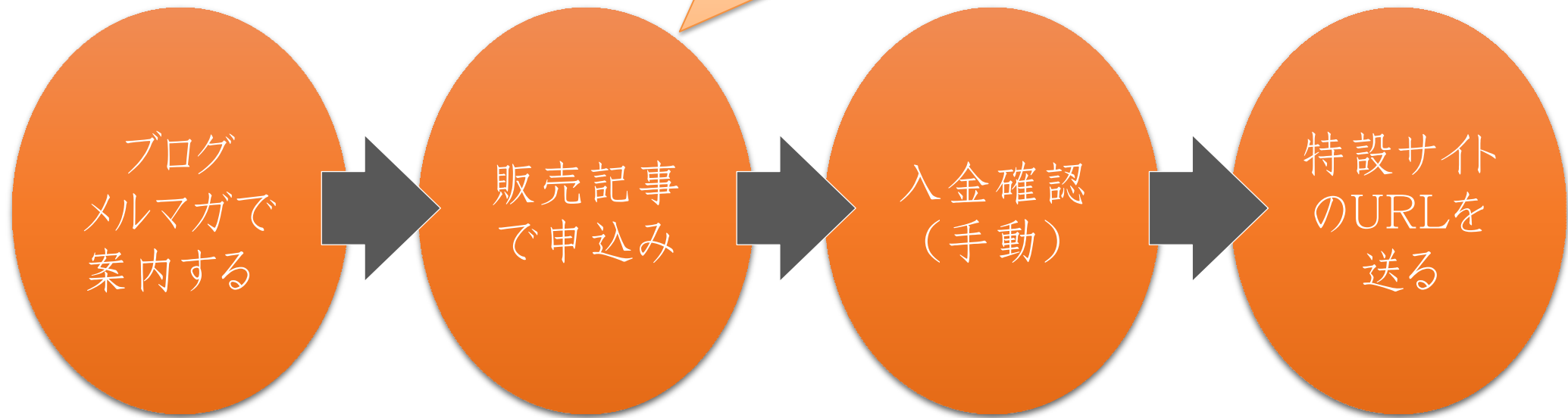
リザストの
汎用フォーム、
ショップ、イベント
だと簡単

ブログ
メルマガで
案内する

販売記事
で申込み

入金確認
(手動)

特設サイト
のURLを
送る





Zoom

パソコン苦手、
初心者さんのための

ZOOMマスターセミナー

自宅にしながら
売上を作ろう！

ネットで販売 する時の準備

【原則1】

オファー内容が弱いと売れない

動画の内容、特典、保証、価格、
自分の思い、エネルギーなど



オファーの魅力が伝わる

ランディングページ(販売記事)

を作っておこう！

販売記事とは…

イケてない販売記事の特徴

- 箇条書きが多すぎる
- 商品やサービスの説明がメイン
- 購入するとどうなれるか伝わらない
- 売り手の人間性や思いが伝わらない



販売記事とは…

販売記事に必要な内容



- ① 購入するとお客様はどうなるのか
- ② その理由、根拠、実績は？
- ③ すでに購入した方はこうなっている
- ④ 商品(サービス)の詳細、申込みリンク
- ⑤ **一言で伝えると「どんな変化があるのか」**

販売記事とは…

■販売記事の流れ

- ① ターゲットの悩み 又は **誰がどうなった**を伝える & 申込み
- ② 自分や顧客の苦い経験談で興味・共感をそそる
- ③ **誰がどうなる**商品、サービスなのかを伝える
- ④ **その根拠や実績**を見せる
- ⑤ **お客様の声**を入れる(出来ればお客様との画像つき)
- ⑥ 再度、**誰がどうなる**を伝える
- ⑦ 商品、サービスの詳細 & 申込み
- ⑧ 最後に…で自分の想いを伝える & 申込み

ここは
ストーリー！

販売記事とは…

■販売記事、告知文は超重要！

ボリュームが多く、面倒ですが

集める力が

跳ね上がります！

ボリューム
= 内容がある！

事例紹介

これ一本で完結!

インスタ

パーフェクトパック

インスタ基礎 × リール × テンプレート画像 × インスタ広告

【原則2】

「いつでも買える」ではなく

「今しか買えない」を演出

動画販売の原則2

最終的に「常時受付」でも
あえて受付期間を設けることで…

【**決める機会**】を作る

安くなるor特典があるなどで**買う理由**を作るもよし！

事例紹介

ステップメールの流れで3日間限定販売



【原則3】

いきなり告知しても難しいので、

【予告】からがスタート

Webでセールス&集客

■ 募集の5つのフェーズ

- ✓ 予告期(1週間ほど)
- ✓ 募集開始日
- ✓ 募集中
- ✓ 締切り日
- ✓ 締切り後



Webでセールス&集客

✓ 予告期(1週間ほど)

いきなり募集しても反応は薄いので

1週間ほど前の予告からがスタート

(詳細が決まる前から案内してもOK)

受付スタートした時点で「良ければ買ってみよう」と思われるレベルが理想(興味が高く、検討しているレベル)

Webでセールス&集客

■ 予告する内容は？

- サービスの魅力や特典
- 一言で言うと、どうなれる
- 同業者との違い、自分のウリ
- お客様の声(変化や成果)



動画の提供内容に関連することで得られた成果はここでも伝えてOK

体験や単発だけで出たクライアントの変化・成果も案内してOKです(*´艸`)

Webでセールス&集客



【その他のポイント】

- 受付開始は月～水で吉日
- 1週間予告。1週間受付。
- 最終日は二回案内すること。
- 個別で直接ご案内するのも大事。

過去の受講者
問合せがあった方など
(コミュニケーションが目的)

■ 予告期のポイント

→ いつから募集なのか、募集状況もアピール

【明日募集開始】(誰がどうなった)

【募集開始】 ○○継続コース

【本日×切】(受けるとどうなる)

お客様の声
お客様の成果

気持ちは軽やかに！ワクワクどきどき感を意識

Webでセールス&集客

【最後まで諦めないで！】

Webでの販売は

募集開始日と最終日

が一番売れます！



15日から22日まで受付の場合…

興味関心を高めておくこと！LPのコピペNG。

	水	木	金	土
1 先負 巳の目	2 仏滅 一粒万倍日	3 大安 大安	4 赤口	
5 先勝	8 仏滅	9 大安 大安	10 赤口	11 先勝
12 友引	13 先負 巳の目	14 仏滅 一粒万倍日	15 大安 大安	16 赤口
17 先勝	18 友引	19 先負	20 仏滅	21 赤口
22 先勝 寅の目	23 友引	24 先負	25 仏滅 3の目	
26 大安 大安 一粒万倍日	27 赤口	28 先勝	29 友引 一粒万倍日	30 先負
			31 仏滅	

※○がある日が発信日の目安

©大安吉日カレンダードットコム

【予告期】



1週間ほど前から2~3回は案内。

【募集開始日】



募集開始のメルマガ・ブログは…

LPのコピペはNG。

基本は

「サービス(商品)への想い」又は
「お客様の声(受けるとどうなる)」

を書き、LPへ誘導します。

大事なことは信頼や興味を高めること。

※○がある日が発信日の目安

15日から22日まで受付の場合…

有料級の濃い発信を心がける時期

	水	木	金	土
	先負	2 仏滅 一粒万倍日	3 大安 大安	4 赤口
5 先勝	8 仏滅	9 大安 大安	10 赤口	11 先勝
12 友引	13 先負 巳の日	14 仏滅 一粒万倍日	15 大安 大安	16 赤口
19 先負	20 仏滅	21 赤口	22 先勝 寅の日	23 友引
26 大安 大安 一粒万倍日	27 赤口	28 先勝	29 友引 一粒万倍日	30 先負
				31 仏滅

©大安吉日カレンダードットコム

【募集中】

読者からするとセールスがウザいので
開封率ダウン&登録解除が多い

対策として…

お客様の声+濃いノウハウ
マイストーリーなどの連載記事
を配信するといいです。

読者を飽きさせないことや
解除したらもったいないと思わせつつ
商品の効果・魅力を伝えていく時期！

※○がある日が発信日の目安

15日から22日まで受付の場合…

日	月	火	水	木	金	土
			1 先負 巳の日	2 仏滅 一粒万倍日	3 大安 大安	4 赤口
5 先勝	6 友引	7 先負	8 仏滅	9 大安	10 赤口	11 先勝
12 友引	13 先負 巳の日	14 仏滅 一粒万倍日	15 大安	16 赤口	17 先勝 一粒万倍日	18 友引
19 先負	20 仏滅	21 赤口	22 先勝 寅の日	23 友引	24 先負	25 仏滅 3の日
26 大安	27	28	29 友引 一粒万倍日	30 先負	31 仏滅	

最終日は
昼・夜の
2回発信

【締切り日】

一番申し込みが多い日。
なか日はこの日のための準備期なので
反応が無いのが普通！焦らないコト！
締切日は昼夜2回案内が鉄則。

【締切り後】

締切り後も申し込みがあるので
サービスの募集が終わった旨や、
申し込んでくれた方とのやりとりなどを
発信の中で匂わせることで
遅れ申し込みがある！

Webでセールス&集客

【最後まで諦めないで！】

Webでの販売は

募集開始日と最終日

が一番売れます！





■ 10分ワーク

- ① どんなテーマの動画を販売したい？
- ② 具体的な動画の内容・ネタは？(最低5個)
- ③ 特典、保証、販売価格、いつから販売？

vimeo

動画販売を
自動化したい場合は…

もし自動化したい場合は…

ステップメールと
動画販売ページの
完成度次第！

(あとは如何に新規のリストを集められるか)

メルマガ・ステップメールの基本

◆ 自動化ステップメール作成のコツ

順序	タイトル
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！
1 ▼	2日目 売れるサイトを作るための3つの鉄則
2 ▼	3日目 売れるサイトタイトルの作り方
3 ▼	4日目 思わず「読みたくなる！」サイトタイトルの作り方
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！
5 ▼	6日目 「何を書けばいいか」とかで悩む必要なし！
6 ▼	7日目 記事ネタに困らなくなる&集客力を上げるコツ
7 ▼	【おまけ】 ((customer_name))にスペシャルなプレゼントです！
8 ▼	【今日まで！】 ((customer_name))の半年後や一年後をズバリ予想！

本編で

- ①プロとしての信頼構築
(良質なノウハウ提供)
 - ②サービスを受けるとどうなる
(お客様の成果、ご感想)
- 3日間限定オファーメールで
- ③動画申込みの自動化
- ※本編と別に2~4話作る！

あなたもアニマルコミュニケーションの



初めの一步を踏み出してみませんか？

アニマルコミュニケーション
無料メール講座【全7回】



🎁 特典プレゼント
テレパシー診断チェックリスト解説つき！



動画販売のみで
年商1000万円近く
売られています！

お手本は
くどうまさみさん

■ 動画コンテンツ販売の流れ

【 販売編 】

リザストの
ショップだと簡単

リザストのショップなら
クレカ決済で
完全自動化

ブログ
メルマガで
案内する

販売記事
で申込み

入金
確認

特設サイト
のURLを
送る



■販売ページはどうする？

上限額にご注意
無料版:3万円
プロフェ:30万円



リザストで簡単作成！

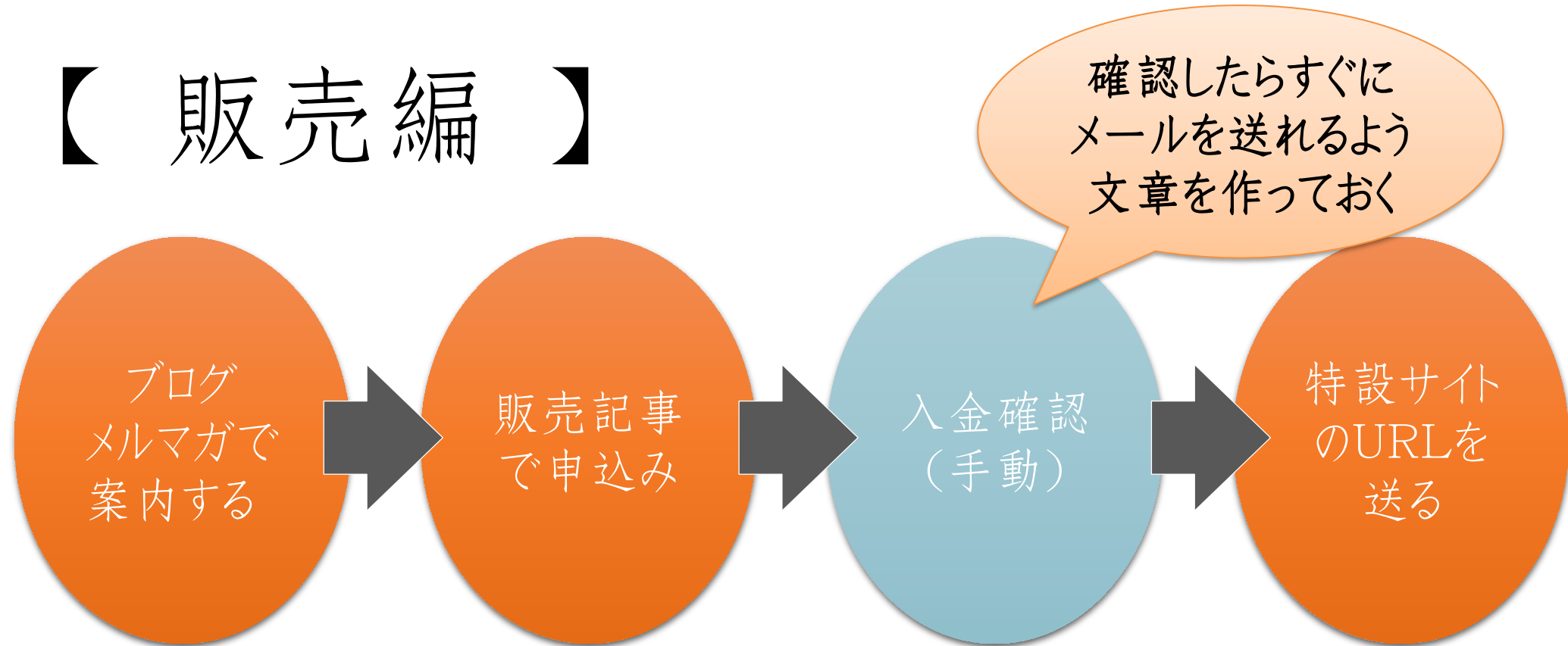
	公開期間 限定	PC公開 表示	ペイパル 自動返信	オススメの用途
ショップページ	選択可能	あり	あり	常時販売・限定販売
イベントページ	あり	あり	あり	期間限定販売
汎用フォーム	なし	なし	なし	常時限定販売

■ ショップページのポイント

- 商品紹介＝魅力的なLPを書く！
- 注文完了 & サンキューメールを設定しておく
- 入金確認後のサンキューメールを設定する(次ページ参照)
- 商品カテゴリーを作ると他の動画も売れやすい

■ 動画コンテンツ販売の流れ

【 販売編 】



■ ショップページのポイント

入金確認後のサンキューメールを設定しておけば
クレジット決済後に自動で特設サイトを送れます！

入金確認後のサンキューメール(商品単位で送信する場合)	
ワンポイント！ 注文単位でお礼や再購入を促すメールを送る場合は物販の設定で設定します。	
送信タイミング	入金直後 ▼ になったら、お客様に送信する。
表題	【動画の送信】アメブロ集客 完全ガイドセミナー
メール本文の内容	<p>((customer_name)) メガヒットブランディングの住福です。</p> <p>早速ですがご購入いただきました動画セミナーを送らせて頂きます！ 下記サイトよりご覧ください^^</p> <p><動画視聴サイト></p> <p>もしよろしければ【動画】アメブロ集客完全ガイドセミナーのご感想など頂ければ幸いです。</p> <p>▼▼▼ こちらから感想・ユーザーの声を登録をお願いいたします。▼▼▼ https://resast.jp/page/impression/(任意のID)</p> <p>どうぞよろしくお願いたします。</p>

売上の自動化を
したい場合は
超オススメ！

■ サンクスメールの例文

【重要】アメブロ集客完全ガイドセミナー特設サイトのご案内

((customer__name))
自分ブランド構築の住福です。

この度はアメブロ集客完全ガイドセミナーにお申し込みいただきありがとうございました。

早速ではございますが、
ご入金を確認させて頂きました！

ありがとうございます^^

つきましては、下記特設サイトよりオンライン動画セミナーを受講ください。

■アメブロ集客完全ガイドセミナー

サイトURL
<https://resast.jp/inquiry/MzdjYTVmM2U3N>

なお特設サイトのご不明点やアメブロ集客に関するご質問などございましたら、このメールに直接お問合せ下さい。

では、オンライン動画セミナーを是非ご利用ください^^

成果報告やご感想などありましたら、お待ちしております！

=====

【著作権侵害にご注意ください】

「アメブロ集客完全ガイドセミナー特設サイト」(以下、本サイトと表記する)の著作権は株式会社Lini及び、住福純に帰属しています。

・特設サイトのすべての内容は、日本著作権法及び国際条約によって保護されています。

・株式会社Lini及び、住福純が事前に書面をもって許可した場合を除き、本書の一部または全部をあらゆるデータ蓄積手段(印刷物、ビデオ、電子ファイルなど)による複製、流用、転載、転売することを固く禁じます。

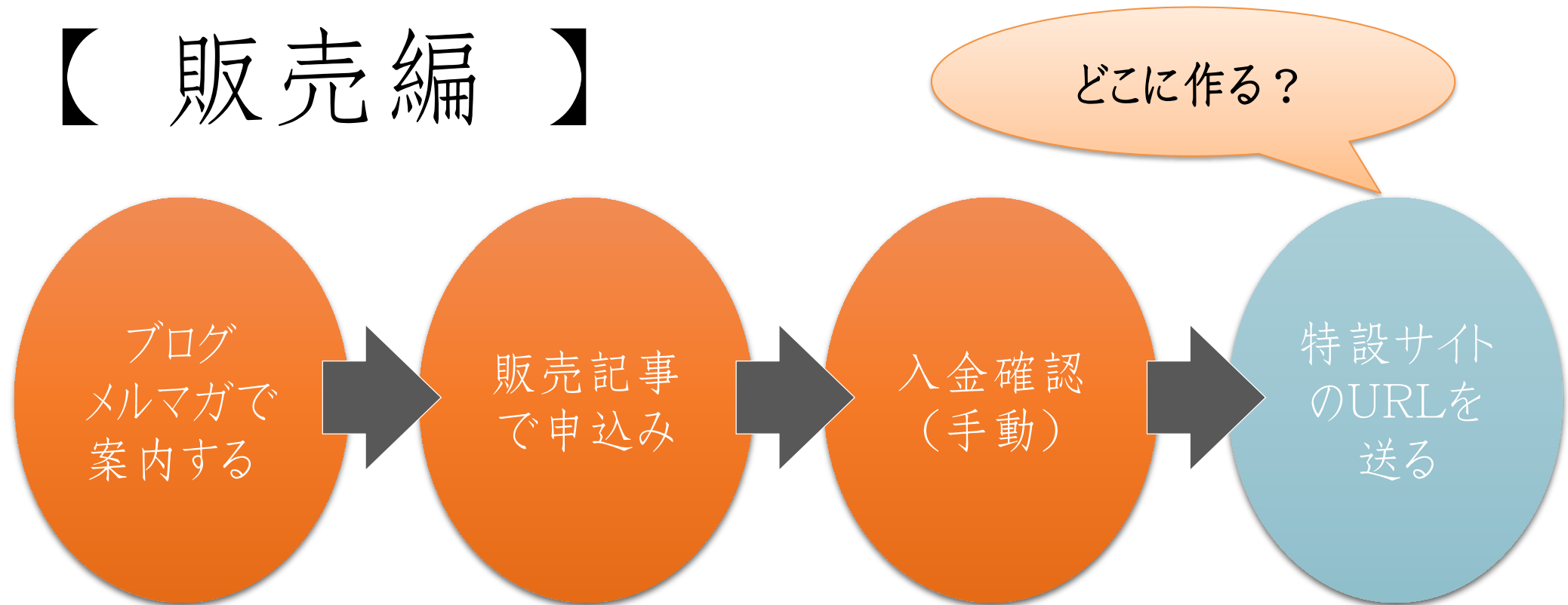
・著作権の侵害につきましては、著作権法119条などに基づき、5年以下の懲役または500万円以下の罰金に処せられることがありますので、ご注意ください。

=====

((mail_footer))

■ 動画コンテンツ販売の流れ

【 販売編 】



■ 特設サイトはどうする？

BEST

No index + パスワード保護



WORDPRESS

MUST

No index + 簡単作成



■ 特設サイトについて



7年目

- 住福 純
- メルマガ/ステップメール
- イベント・グループ予約
- ファン(見込み客)集め
- 個別予約管理
- 契約サービス管理
- シェアードプロジェクト
- 物販
- 汎用フォーム
- 汎用フォーム一覧
- 全体設定
- 協会管理

ログインしました

プロフィールの設定と確認は [こちら](#) からおこなえます。

こんな流れでリザストを有効に使ってみよう!

ビジネスより出会うことが優先

参加と同時に読者登録

イベントの後援コラボから読者登録

自分が好きなことをテーマにした会を主催する
遠足や趣味、交流会

メルマガ読者登録
ステップメール

オリエ

繰り返しメッセージして信頼を築く

ファストアンサーから読者登録

ブログ記事から読者登録

facebook

ブログ

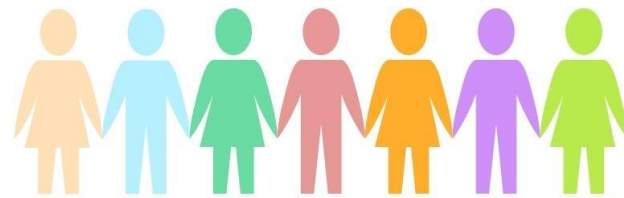
リザストで作る場合は「多目的フォーム」から限定公開で作る。

※ 無料アカウントでも
20ページまで作成可能

動画は一人で
売らんでよかと!



福岡



リザ活クラブ

全国リザ活プロジェクト

ショップの代理店機能について



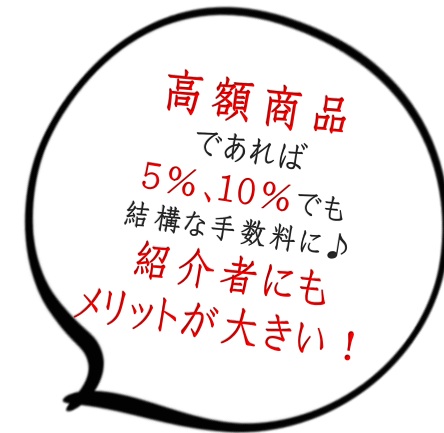
【代理店機能とは…】

代理店が紹介してくれて売れたら、自動的に販売手数料を計算し、ボタンひとつで手数料を支払うことができる！

① 物販(通販)

② 動画やPDF販売

③ サービス(フロントから高額契約まで)の販売



代理店機能が凄い！！

・ショップ（物販など）の代理店システム

ショップ → 代理店管理
→ 代理店登録 → リクエスト送信

<注意点>

代理店専用の商品URLが作成され、それを基に計算。また還元率はパーセンテージ設定のみ。一つにつき1000円などの金額設定は現在出来ません。

The screenshot displays the Melmag website interface. On the left is a blue navigation menu with the following items: 住福 純, メルマガ/ステップメール, イベント・グループ予約, メルマガ*読者集め, 個別予約/サロン予約, 契約サービス/コミュニティ, クラウドファンディング, 物販(ショップ), 注文管理, 商品一覧/在庫管理, 商品内リンク管理, 代理店管理, 物販の設定, 汎用フォーム, 全体設定, 協会管理, 代理店管理. The '物販(ショップ)' and '代理店管理' items are highlighted with red boxes. The main content area is divided into two sections: '代理店になってもらう' and '代理店になりたい'. Each section contains a three-step process diagram with illustrations and text.

代理店になってもらう

STEP 1

あなたは代理店になってもらいたい人をこちらから代理店登録します。

STEP 2

代理店はメルマガ内のリンクやQRコードを使ってあなたの商品を販売します。

STEP 3

代理店が販売した実績が管理画面に表示されます。あなたは代理店の売上に応じた手数料を代理店に支払います。

代理店になりたい

STEP 1

あなたは販売したい商品の販売者に代理店登録を願いますと登録用のメールが届きます。

STEP 2

登録されると管理画面に表示されませんので印刷したQRコードのリンクや、メルマガ内に表示されるリンクから商品を紹介します。既に誰か別の代理店で購入されている場合182日はあなたのお客様としてはカウントされないのをご注意ください。

STEP 3

注文が発送済みになると手数料が確定し管理画面で確認できます。あなたは販売元から手数料を受け取ります。支払いタイミングは販売元との取り決めによります。

代理店機能が凄い！！

・ショップ（物販など）の代理店システム

<ポイント① メルマガへの掲載>

代理店になると、メルマガに毎回自動掲載されます。メルマガが発行するだけで見られるチャンスが増え、いつの間にか売れちゃうことも！
推薦文をしっかりと書いておきましょう。

インスタのリール動画を学ぶならこの人から！

踊る必要なし！スマホ苦手OK！インスタの集客効果も抜群に底上げ！

インスタでいいねやフォローをやっても、なかなか伸びなくなってきた昨今、解決策はリール動画にありました。でもリールって難しそうだし、なんかよく分からないけどみんな踊ってない！？というのが私の感想（笑）

でもそんな事やらなくても、簡単にリールがアップ出来て、そこから認知に繋がり、集客へと進む流れが構築出来たら、、、

そんな方法を丁寧に学べる動画講座がココにあります。

リールの考え方、やり方、具体的な操作方法、リールから集客に繋げるまでの流れまで徹底解説！

そんな価値あるお話をこんな価格で学べちゃうの！？コレはめちゃくちゃオススメの投資です^^)

小池田友紀のショップ ▶

こんなにいい香りと音のまな板は初めてでした。まさに奇跡の一枚。

南郷檜という貴重で神秘的な木材が使われているため、このまな板を使って料理をするだけで食材に新たなパワーが宿るように感じます。

料理が一層楽しく！食事が一層美味しくなる不思議なまな板！

一生モノの一枚が欲しい方には本当にオススメです。



佐々木 たかしのショップ ▶

代理店機能が凄い！！

・シヨップ（物販など）の 代理店システム

<ポイント② リスト取りにも使える>

紹介経由で売れる際もメルマガ登録を誘導出来るのでリスト取りにも！
リストを増やしたい月に、代理店への手数料を増やし、沢山紹介してもらうなどの施策が出来ます。コラボセミナーの販売で複数人でリスト取りも可能！



代理店機能が凄い！！

・シヨップ（物販など）の 代理店システム

<ポイント③ 商品が無い方にも◎>

ロコミでの手数料なので、起業初期でまだ実績がなく、自分の商品を売るチカラがない方や、そもそも商品がない方の商品として取り扱って頂くのもアリです。紹介上手、ロコミ上手の方はしっかり稼げる可能性もあります(^^)／



vimeo

販売用動画の
有効活用

◆販売用動画の活用法

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!

①定期的にキャンペーン販売

(クリスマス、お年玉、達成企画etc)

②今後販売する

バックエンドや

セミナーなどの申込特典

③オンラインサロンなどの

申込特典にする。

質疑応答タイム



vimeo

部活やりたい人いたら
やろうかな…

以上

おつかれさまでした。

【8月開催 毎回am10—12時】

~~7日自動的に売れる！—PCで動画作成&販売—前編~~

~~14日自動的に売れる！—PCで動画作成&販売—後編~~

21日 ファストアンサーorスコアリング作る部

28日 紹介される商品作りワークショップ



【9月開催 毎回am10—12時】

4日アメブロ集客基礎セミナー

11日検索から集客！SEO対策実践部

19日ビジネスコンセプト ブラッシュアップ会

25日インスタLiveコラボ部

