





# 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

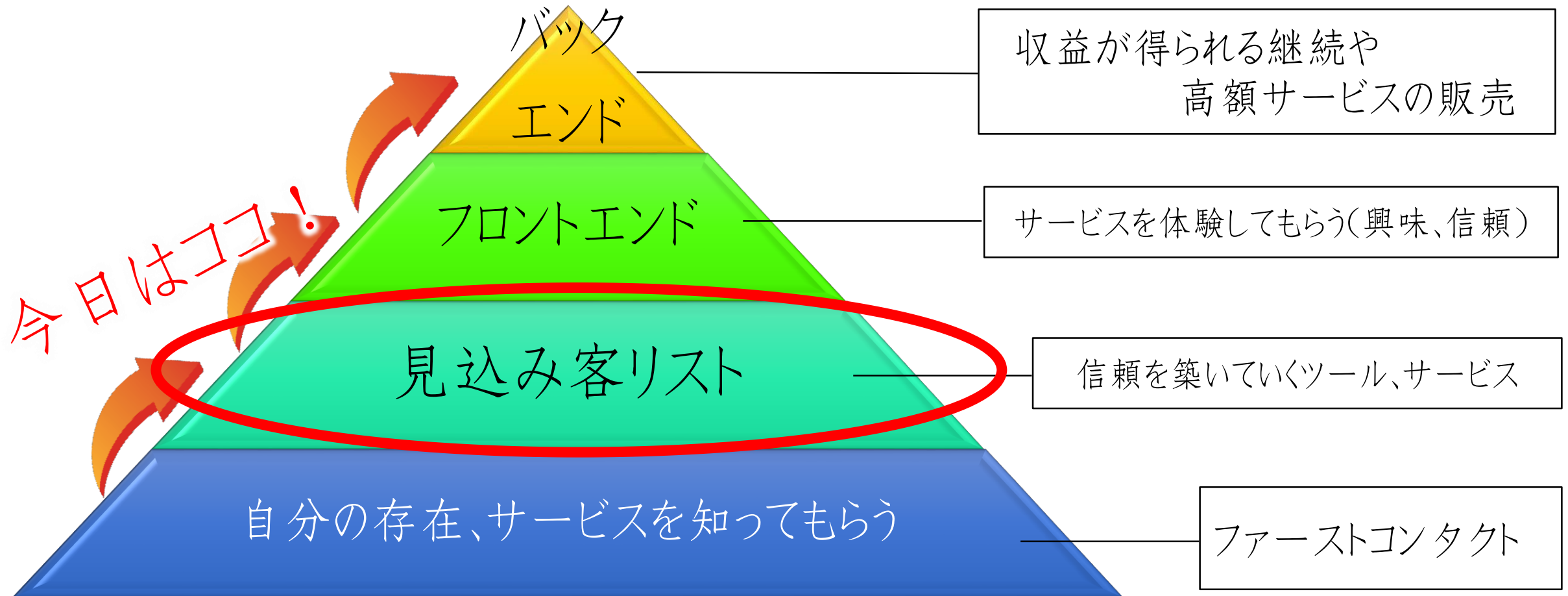


# ◆ ファスト系ってなに？

**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

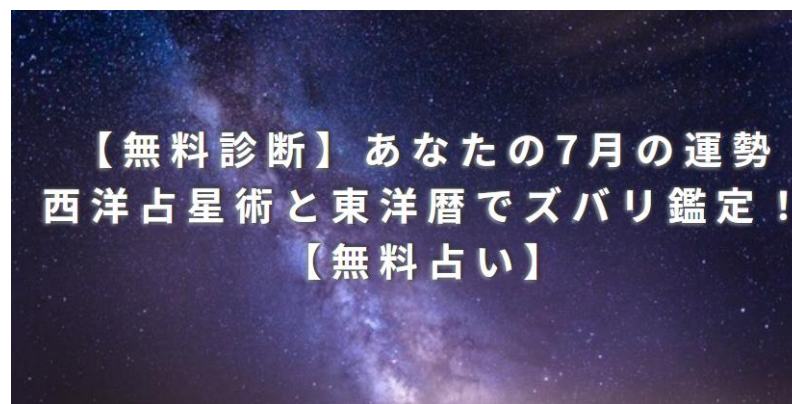
## 診断系

## 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）



一度作ればOK！

# ◆ ファストスコアの新しい使い方

- 養成講座の資格テスト
- セミナーの理解度テスト

リスト取りのためでなく、  
コンテンツの一部にしちゃう！





# 流行る 診断ファスト系の



# 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

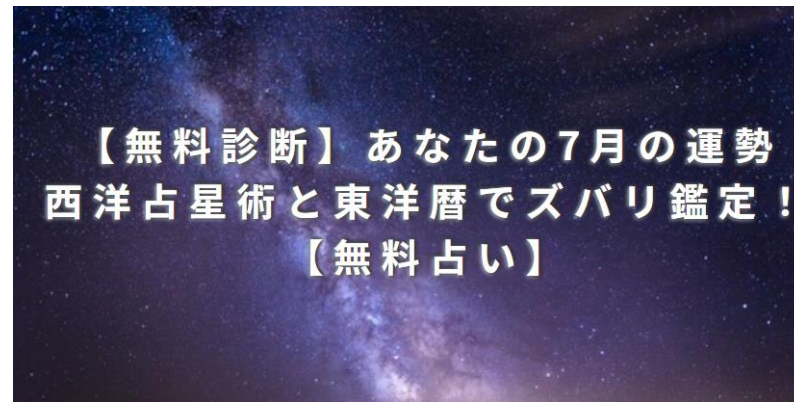


# ◆ ファーストアンサー3タイプ

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

# カテゴリ毎の特徴を考察する

### 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⑤ 質問を作る

## 【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

どんなアイデアを考えましたか？

シェアタイム

## ◆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

---



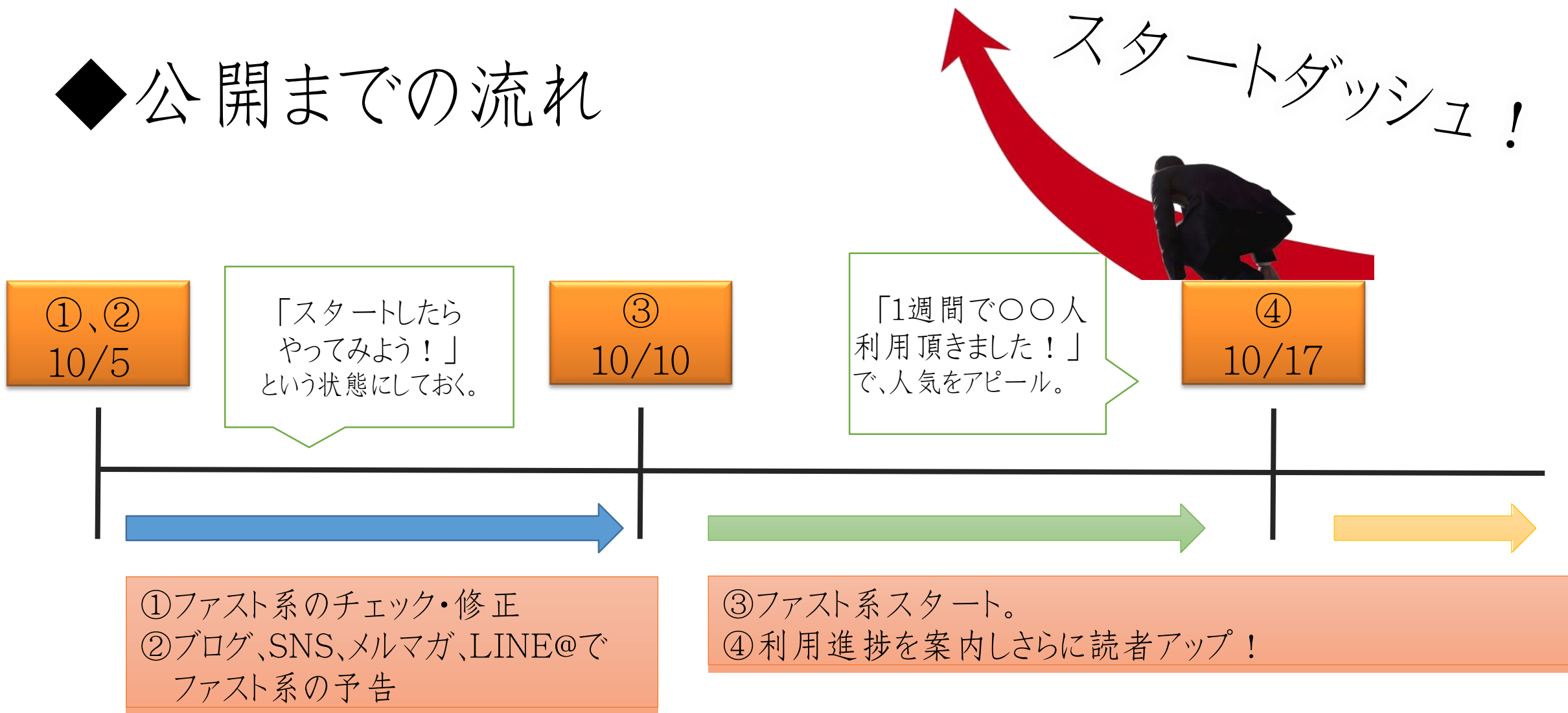
## ◆公開までの流れ

### 【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

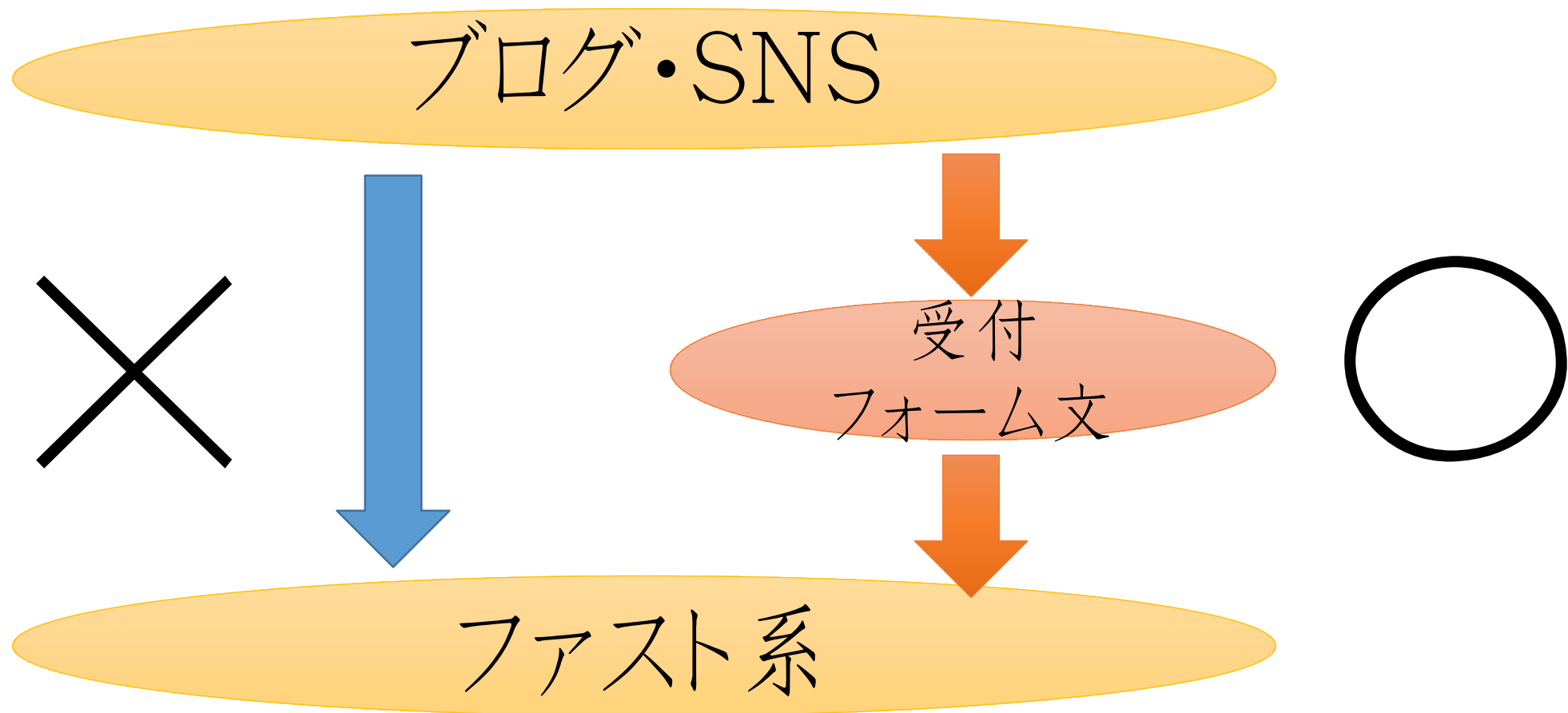




## ◆ファスト系を作る流れ

---

### ◆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

Web広告で  
表示させる！



相性抜群です！

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

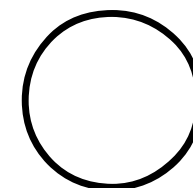
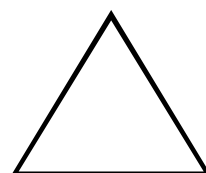
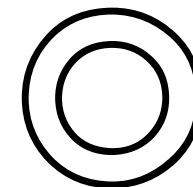
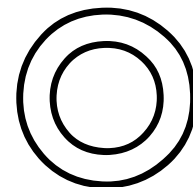


ファスト系



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？ ▼

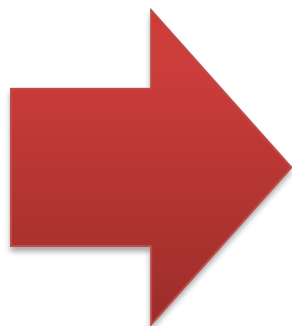
PC用読者登録ページURL

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](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

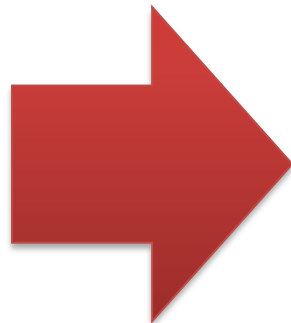
→ 通常メルマガ登録

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】

9月中には仕上げ

10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9～11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。

+プラス  
二人一組チームで  
サポートしあってください  
(企画、添削、シェア)

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—ファーストアンサー—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

