

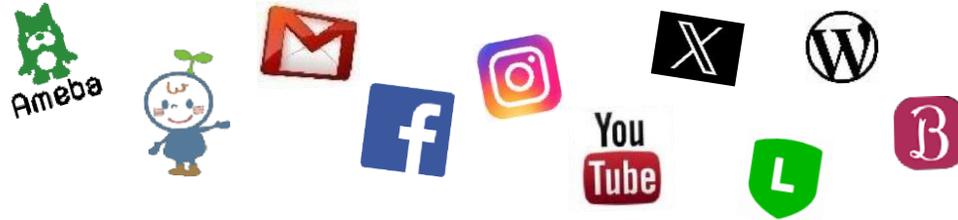
まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- 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

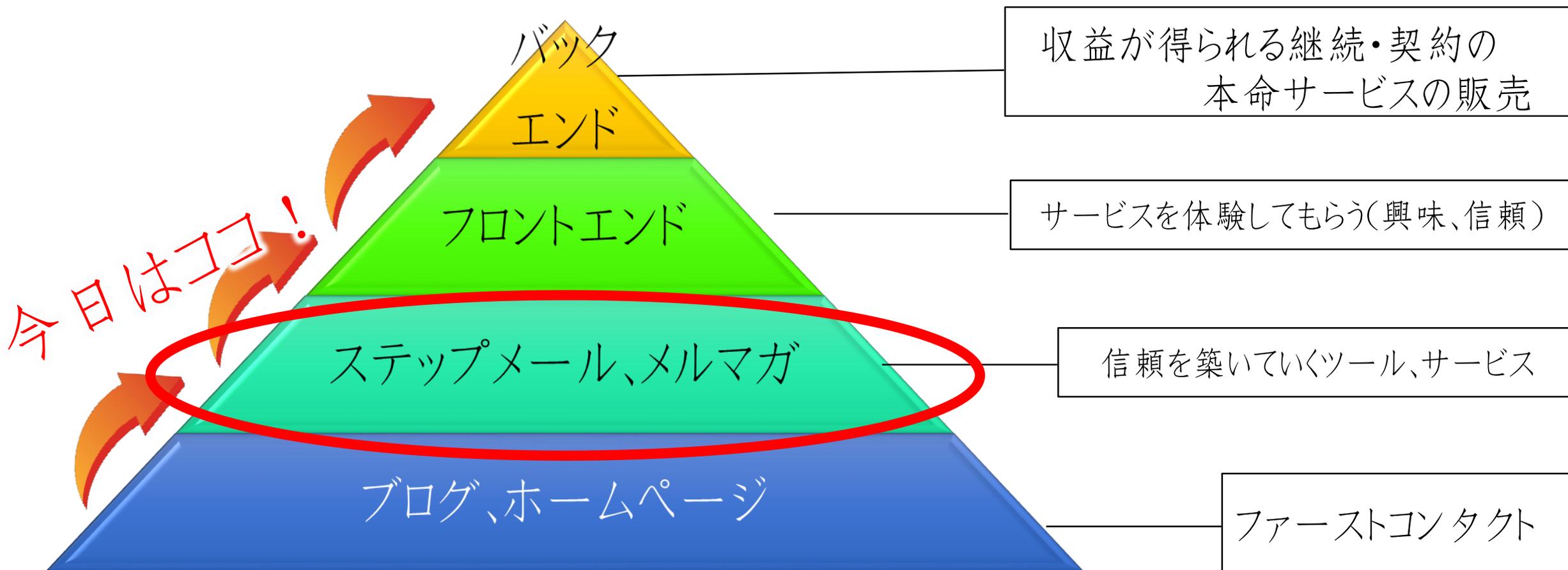


あり方は一つ!
やり方は様々!

リストを増やす
コンテンツ作る部

リストがあれば何でもできる！

■ 集客の仕組みを理解する。



リストがあれば何でもできる！

◆メルマガの読者 = 見込み客

読者300人 → 集客に困らなくなる

読者1000人 → お金に困らなくなる

1リスト年収1万円と言われます！



リストがあれば何でもできる！

◆メルマガの読者 = 見込み客

広告で集めると

1リスト2000円前後かかります！

月50人 = 10万円 月100人 = 20万円



リストがあれば何でもできる！



◆メルマガの読者 = 見込み客

皆さんはどんな

見込み客集めのツールがりますか？

- メルマガ
- ステップメール
- LINE公式
- ファスト系

リストがあれば何でもできる！

登録者を増やす 12の方法

リストがあれば何でもできる！

◆登録者を増やす12の方法

- ①コンテンツ紹介の案内文を作りこむ
- ②サイトでしっかりと目立たせる！
- ③ブログを書いたたびに簡単な紹介を！
- ④SNSでもサラッと紹介しておく！
- ⑤登録者特典をつけておく
- ⑥定期的に紹介する



リストがあれば何でもできる！

◆登録者を増やす12の方法

- ⑦ 読者の感想と共にコンテンツ紹介
- ⑧ 新たな「入り口」を作る(ファーストアンサー)
- ⑨ 予告記事でしっかり誘導する
- ⑩ 名刺やチラシで案内する
- ⑪ 広告をうつ！
- ⑫ 仲間や友人、知人に紹介してもらう



【 運用編 】

更新頻度について

【通常時】

最低週1回

理想は週2～3回

毎日少しウザりたい。



※自分のことを忘れさせないことが大事

ちなみにビジネスは…

見込み客集めの時期と
セールス期で考える

【セールス期】

毎日でOKだが
1週間ほどで終わらせる。

※「ご案内なので、興味ない方はスルー下さい」などの文面もあり



見込み客集めの時期は
ブログ、SNSでしっかり
メルマガ・ステップメールへ誘導！

配信時間

ステップメールは朝8時

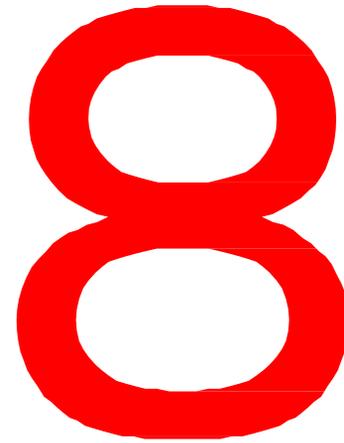
メルマガは夜8～10時

同じ時間帯に2通届くとウザったくなくなってしまうため分ける！

メルマガや
LINE公式には
何を書く？

運用編

- お客様の声
- レポート記事
- お悩み解決記事
- ノウハウ記事
- 商品、サービス紹介記事
- 人物(ブロガー)紹介記事
- 自分の考えや想い
- 日記



お店やサービス
仕事関連の記事



自分の
プライベート

一番のポイントは「人が集まっていて、みんな楽しそう！」

⑤ ひな形はコレ

①メルマガタイトル	読んでもらうために一番大事
②日記	少しプライベートを入れる
③本文	通常記事は売込み過ぎない
④販売商品リンク	URLを直接入れる
⑤発行者署名	フッターの設定をしておく

ではどんな新コンテンツを
作りますか？
じっくり企画しましょう。

新コンテンツの企画

- 何を作る？（システム、ファスト系、プレゼント系）
- タイトルと内容はどんなもの？
- いつまでに作りますか？3段階で！
- 一か月でのリスト増目標は？

質疑応答タイム



【3月開催 毎回am10—12時】

20日 リストを増やすコンテンツを作る部

10日 インスタまじめに頑張る部

17日 なんでも相談出来ちゃうグループコンサル

24日 時間に追われない&先送りゼロのタイムマネジメント術

