





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!

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

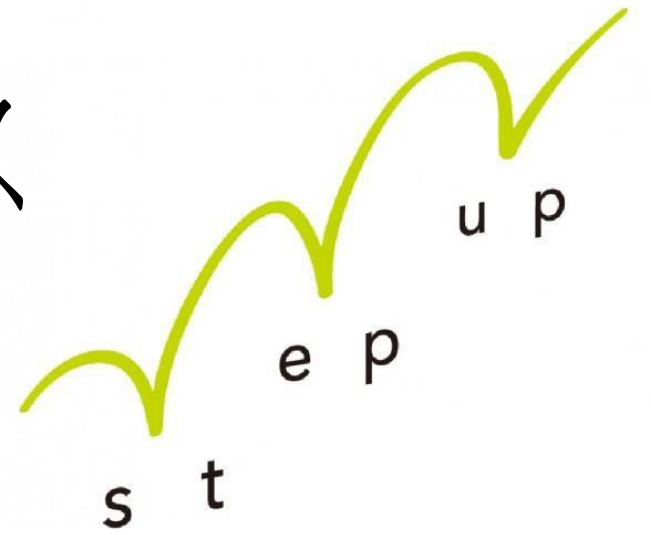
信頼を勝ち取るには

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

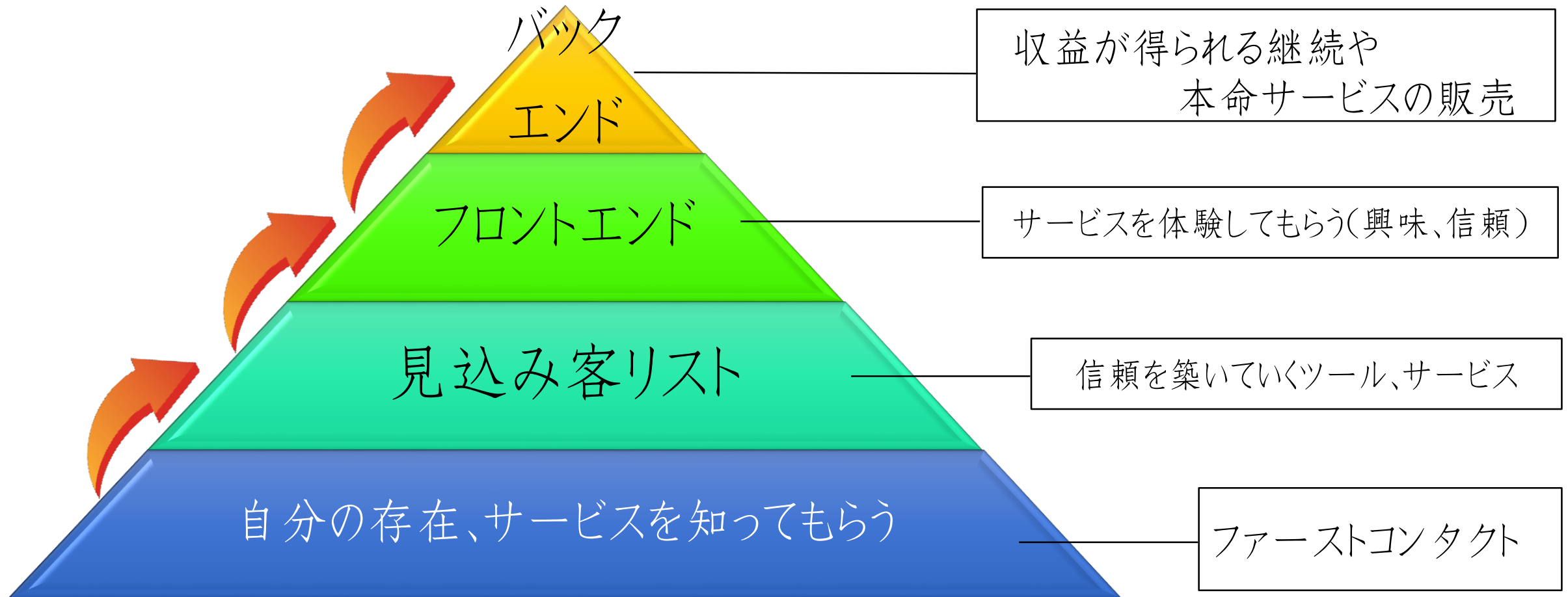


【ステップマーケティング】

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

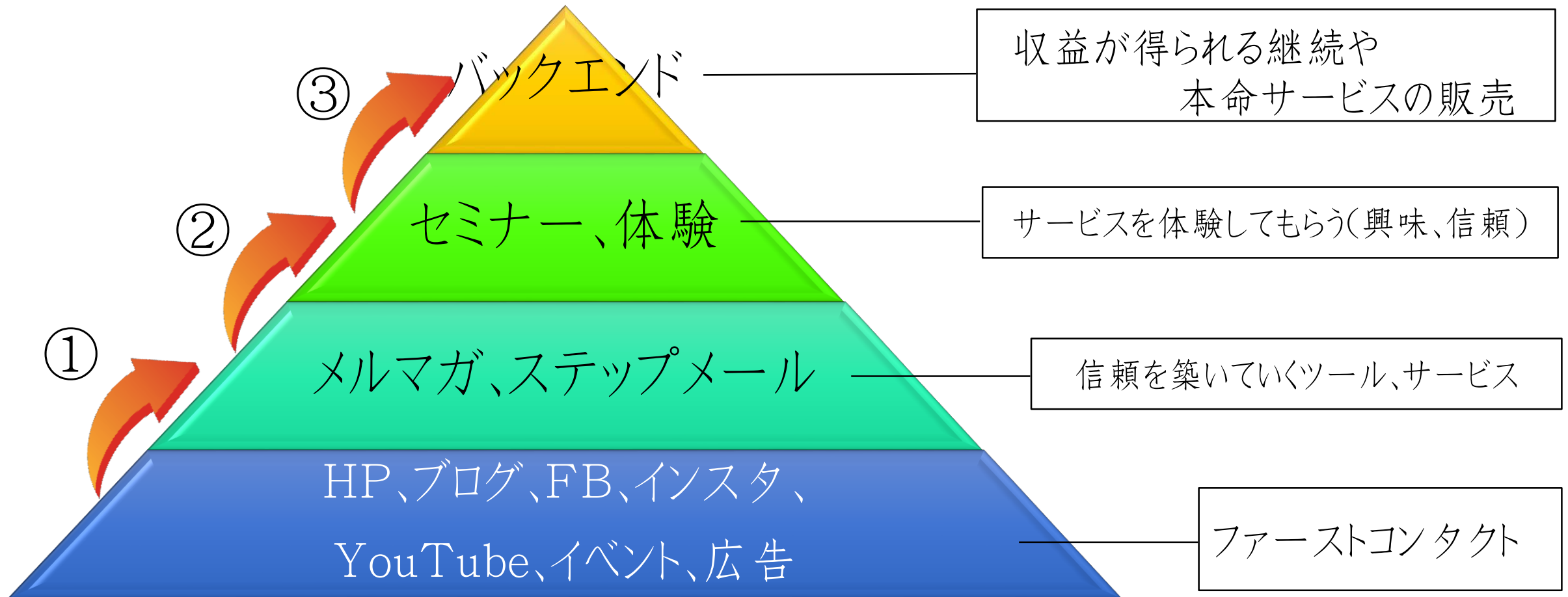
コンサル、コーチ、パーソナルスタイリスト
カウンセラー、スピリチュアル、養成スクール
ライター、制作関係(Web、販促物など)

店舗系

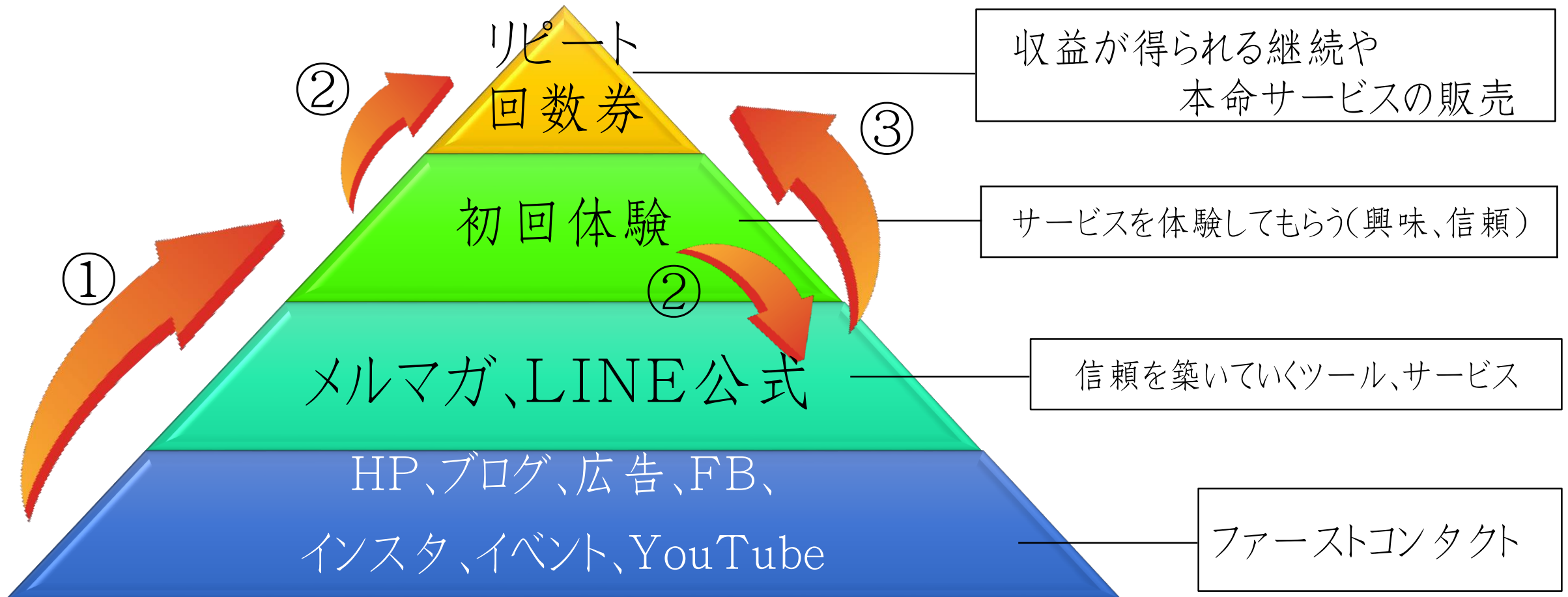
バックエンド作りにくい
客数とリピートが大事なので認知面を強化

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



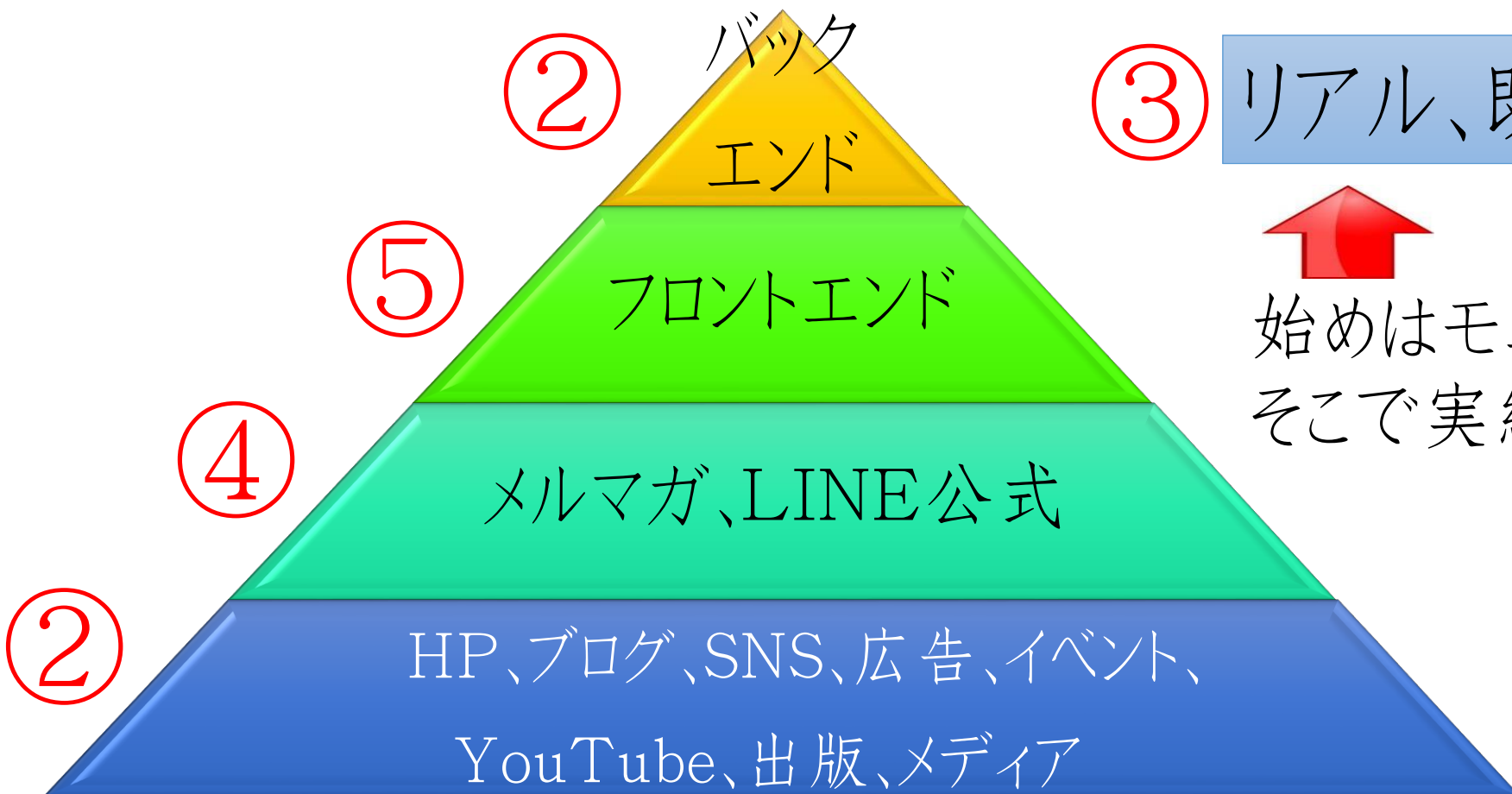
ただし…

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



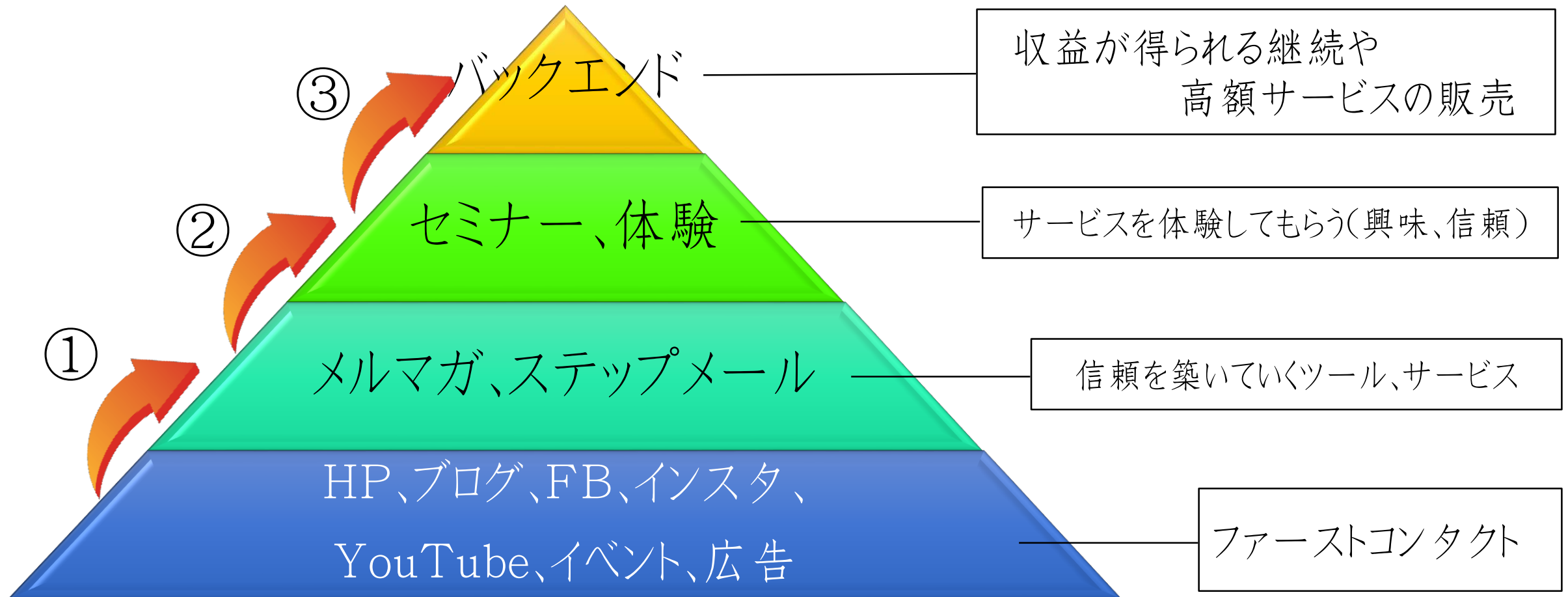
情報系がやること

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

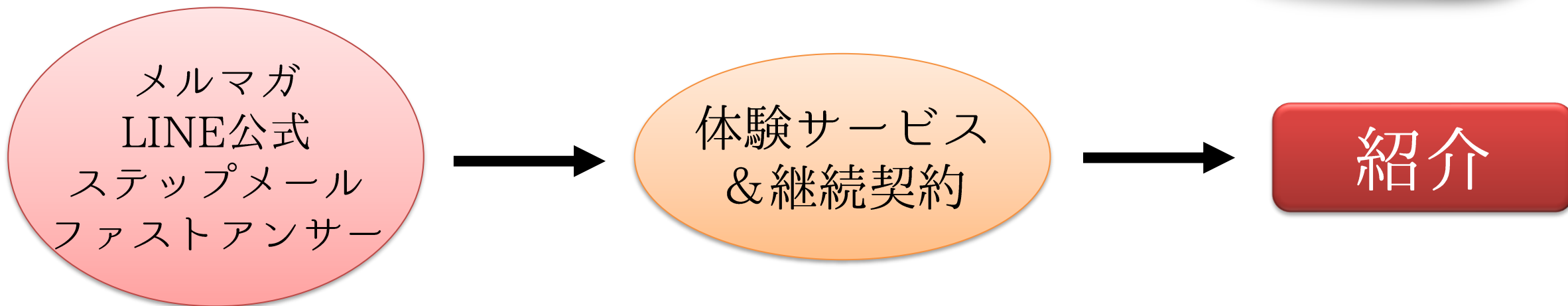
メルマガ
LINE公式
ステップメール
ファストアンサー

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)



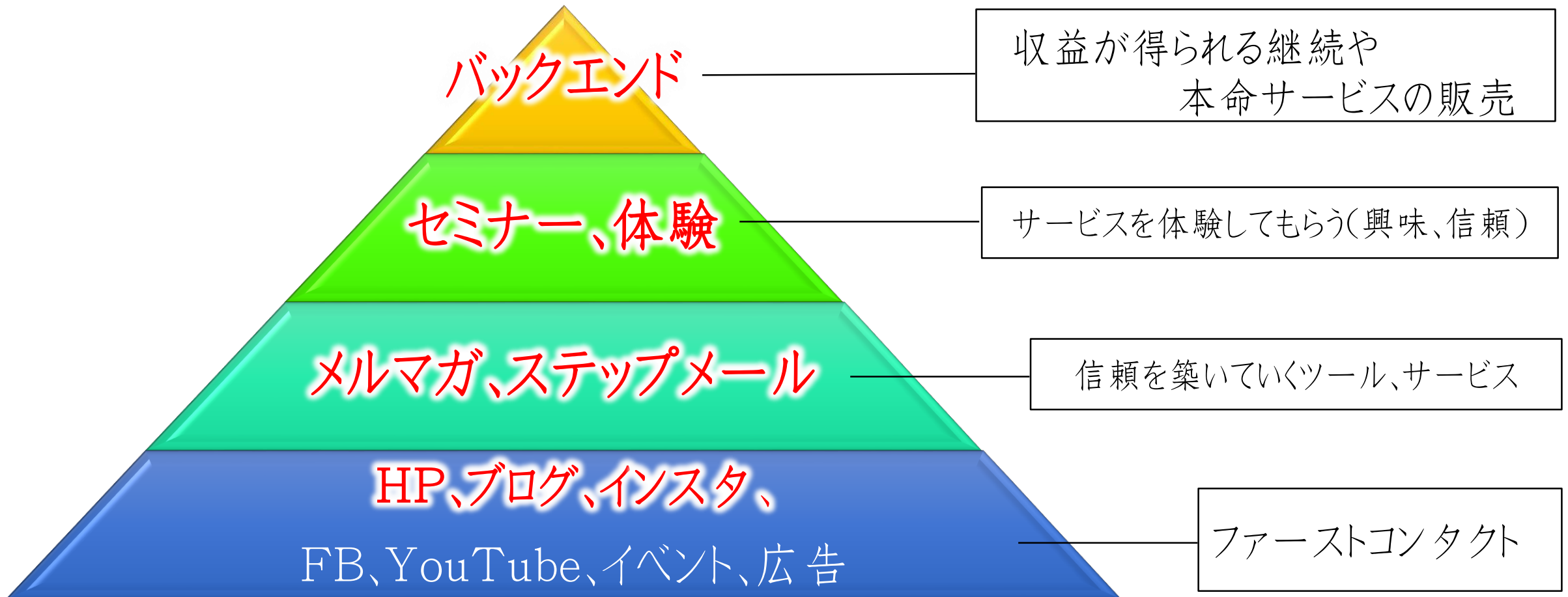
■ コンスタントにリストが獲れるもの

- ✓ 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



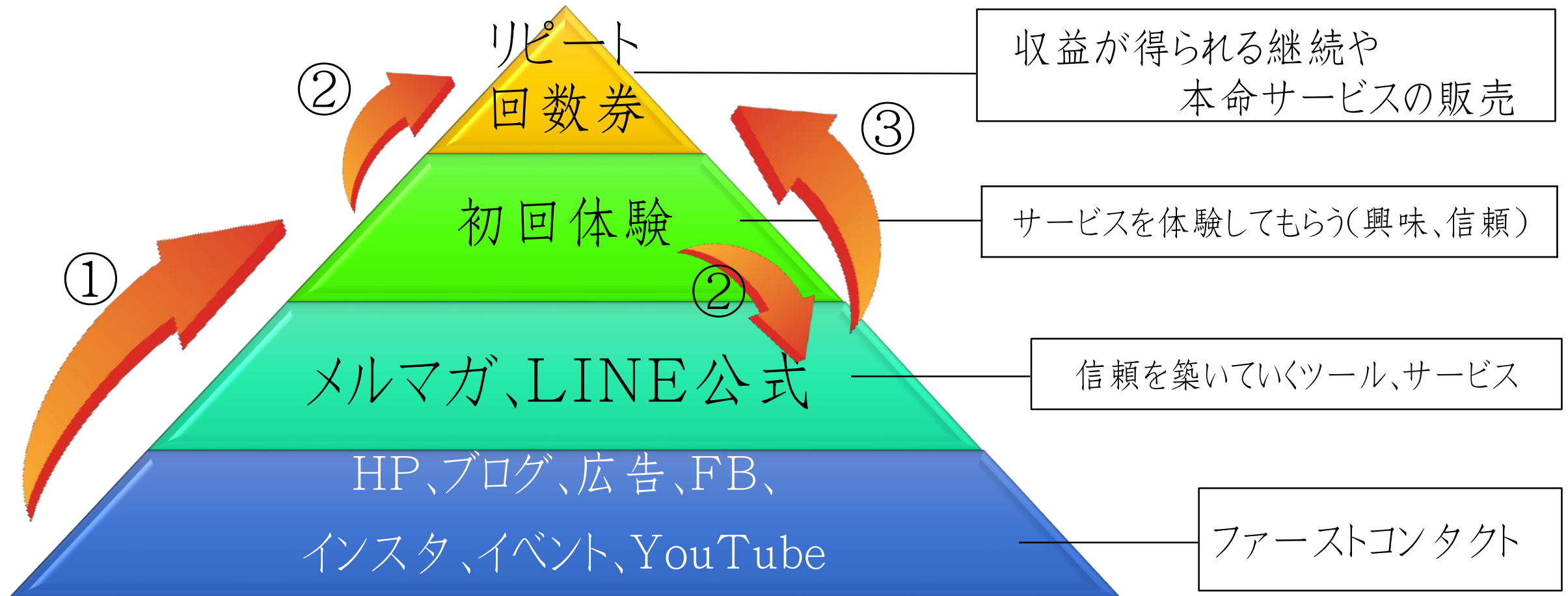
店舗系がやること

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
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!

※ビフォーアフターやお客様との写真がカギとなる

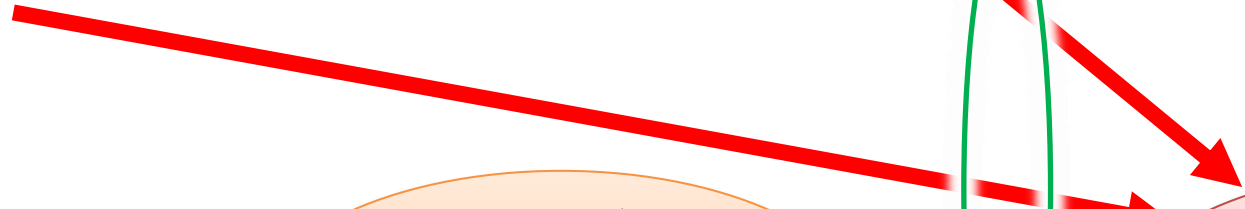
✓ 店舗系

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



アメブロ
ホームページ
SNS

体験サービス
& 継続契約



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

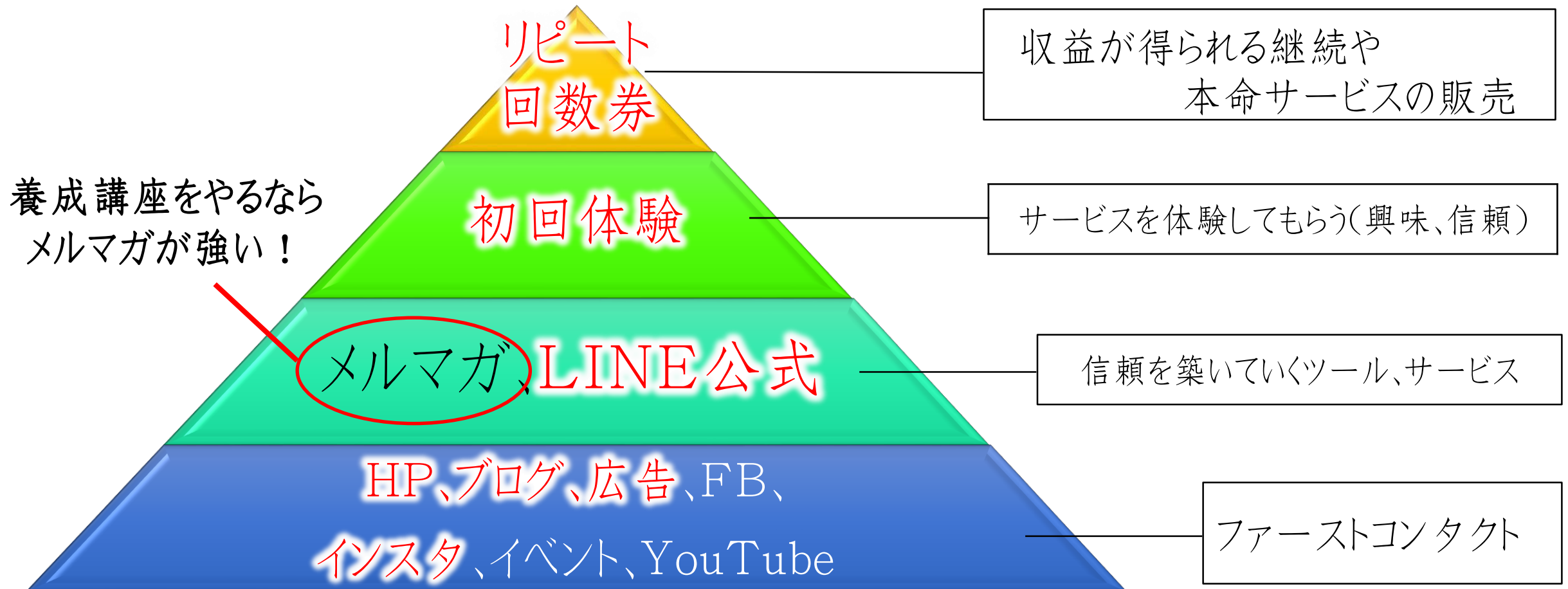


紹介

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

