

ビジネス実践会01

売れる仕組みを理解する



今回の学習内容

- **自分の目的の確認**
- **方法の確認**
- **学習内容の確認**
- **質疑応答**

自分の目的の確認

ひとりひとり違う

- **リテラシーのマスター パソコン苦手**
- **インフラやツールの整備**
- **認知度アップ**
- **見込み客の獲得**
- **売上獲得（目標金額は？）**
- **売上拡大（目標金額は？）**
- **学習のレベルアップ さらに上級スキルを知りたい**

目標金額の決め方

手に入れたいものは何ですか？

おこづかい、生活費、教育費、活動費・・・。

A 手取り10万円未満

B 手取り30万円

C 手取り100万円以上

そして、いつそれを果たしたいですか？

(参考)

● 育児

高校生留学費用 年間約300万円

大学学費 四年生大学文系 年間約100万円

● 介護

入院3ヶ月間 約120万円

有料老人ホーム 月々 約25万円

(参考)

**Macのデスクトップパソコン
インスタ映えするファッションや食事
旅行・ホテル
プレゼント・・・**

もっと好きなことを勉強したい！

(参考)

**集客を人に頼みたい。
事務を人に頼みたい。**

自分の代わりにサービスを提供して欲しい。

方法の確認

SNS無料集客

**広告宣伝費をかけずに、
SNSを使って集客及び売上獲得を行う。**

基本的に自分で作業を行う。

準備段階

- **活用できるサービスの理解**
受講案内や会員サイトの活用
- **ポキャブラリーの強化**
ライバル分析 キャッチコピー&キーワード
- **ネットリテラシーの強化**
パソコン初期設定や問い合わせやサポートの活用
- **情報収集力の強化**
Google検索、動画、書店

無料SNS集客の基本を覚える

準備段階/環境を整える

【準備1】 営業案内を作る

【準備2】 連絡用メールアドレス

- 1) ビジネス支援会会員ページにアクセスする
- 2) 16のメルマガ申し込み希望設定を確認する
- 3) Facebookでメールアドレスを確認する
- 4) 2022年10月30日までにメールアドレスを追加する
- 5) Googleドキュメントを確認する

【準備3】 営業案内を作る

- 1) 2022年10月30日のスケジュール（スケジュール・タスク）
- 2) 営業案内の準備（スケジュール・タスク）
- 3) インターネット接続環境の整備
- 4) インターネット接続環境の整備
- 5) インターネット接続環境の整備（インターネット接続環境）
- 6) インターネット接続環境の整備（インターネット接続環境）

【準備4】 営業案内を作る

- 1) 営業案内の準備
- 2) 営業案内の準備
- 3) 営業案内の準備
- 4) 営業案内の準備

【STEP1】 売れる仕組みを構築する

- 1) 「16のメルマガ」の作成
- 2) 売れる仕組みの構築
- 3) 売れる仕組みの構築
- 4) 売れる仕組みの構築



16のメルマガを確認する

【STEP2】 商品名

商品名を設定する

- 1) 商品名を設定する
- 2) 商品名を設定する
- 3) 商品名を設定する



16のメルマガを確認する

商品名を設定する

- 1) 商品名を設定する
- 2) 商品名を設定する



16のメルマガを確認する

- 1) 商品名を設定する
- 2) 商品名を設定する



16のメルマガを確認する

【STEP3】 SNS集客

商品名を設定する

- 1) 商品名を設定する
- 2) 商品名を設定する



16のメルマガを確認する

- 1) 商品名を設定する
- 2) 商品名を設定する



16のメルマガを確認する

【STEP4】 メールとSNSの連携

- 1) メールとSNSの連携
- 2) メールとSNSの連携



16のメルマガを確認する

売れる仕組みの自動化

【STEP5】 自動化の仕組みを構築する

自動化の仕組みを構築する



16のメルマガを確認する

【STEP6】 SNS集客

商品名を設定する

- 1) 商品名を設定する
- 2) 商品名を設定する



16のメルマガを確認する

商品名を設定する

- 1) 商品名を設定する
- 2) 商品名を設定する



16のメルマガを確認する

商品名を設定する

- 1) 商品名を設定する
- 2) 商品名を設定する



16のメルマガを確認する

【STEP7】 SNS集客

商品名を設定する

- 1) 商品名を設定する
- 2) 商品名を設定する



16のメルマガを確認する

【STEP8】 メールとSNSの連携

- 1) メールとSNSの連携
- 2) メールとSNSの連携



16のメルマガを確認する

頭づくりをする

【01】 売れる仕組みを理解する

【02】 コンセプト作成

【03】 プロフィール作成 ブランディング

【04】 商品企画

**ここまでが定まらないと
この先の制作が作り直しになることも**

売れる形を整える

【05】 セールスライティング

【06】 ステップメール基礎

【07】 SNS集客

【08】 画像加工

**思いやアイデアがあっても、
見える化されていないと受注できない**

自動化

【9】 リストLPをつくる

【10】 サンクスLPをつくる

【11】 音声・動画編集

【12】 ステップメール作成

毎日コツコツ投稿作業を
自動化することで楽に行えるようになる

特別講義

- **講座構築方法**
- **教材作成方法**
- **セールスとクロージング**

無料オファーという考え方

**プレゼントをあげるから、
メールマガジンに登録し、
フェイスブックグループにも入ってね！**

**なにか頼むときには、
まず特典を用意すること！**



売れる仕組みの基礎づくり

SNS
開始

最低限のリテラシーを身につける

環境やツールを整える

商品企画と商品化

SNS
強化

日刊メルマガ登録してね！
FBグループに入ってね！

ファン化



教育

欲しくさせる

¥
フロント
サービス

個別

成約

丁寧な説明

売上

売れる仕組みの自動化

SNS
強化

日刊メルマガ登録してね！
FBグループに入ってね！



広告

教育
楽+短期間



リスト
LP

ステップ
メール



メルマガ
登録



動画
音声



サクス
LP

フロント
サービス

個別

成約

丁寧な説明



売上

ファン化



プレゼントくれるっていうからメルマガに登録したら、
読んでいるうちにお金を払ってでも
サービスを試してみたくなっちゃった！という気分にさせる

メルマガ登録

フロントサービス

リスト
LP



動画講座
第1話



特典1



動画講座
第2話



特典2



動画講座
第3話



特典3



動画講座
第4話



特典4



動画講座
URL一覧



特典5

サックス
LP



サンプルを3ヶ月見続けてください

リストLP メルマガ登録



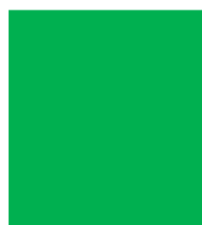
サックスLP フロントサービス





同様にライバルも見続けてください

**リストLP
メルマガ登録**



**サックスLP
フロントサービス**



【2】コンセプト作成

- **ターゲット**
- **ベネフィット**
- **手段**
- **権威性（自分の強み）**



ライバル分析
コンセプトシート（清書）

ライバル分析

うまくいっているモデルから下記を学ぶ

- **ターゲット**
- **ベネフィット**
- **手段**
- **権威性（自分の強み）**

コンセプトシート

自分の場合はどうするかを清書する

- | | |
|----------|-----------|
| • ターゲット | 誰に |
| • ベネフィット | 何をしてくれるの？ |
| • 手段 | 手段と |
| • 権威性 | 根拠や納得感 |

英会話

- | | |
|---------|--------------|
| ・ターゲット | ビジネスマン |
| ・ベネフィット | 1週間でビジネス会話OK |
| ・手段 | ●●メソッド |
| ・権威性 | ●●大学監修 |

フィットネス

- **ターゲット**
- **ベネフィット**
- **手段**
- **権威性**

夏にビキニを着てもてたい
1週間でくびれ出現
●●メソッド
芸能人も大成功

【3】プロフィール作成（ブランディング）

- **150文字（SNS掲載用）**
- **500文字（LP掲載用）**

可能であれば

- **2000文字以上（ブログ記事など）**

引き寄せの法則

自分と等身大の顧客を引き寄せる！

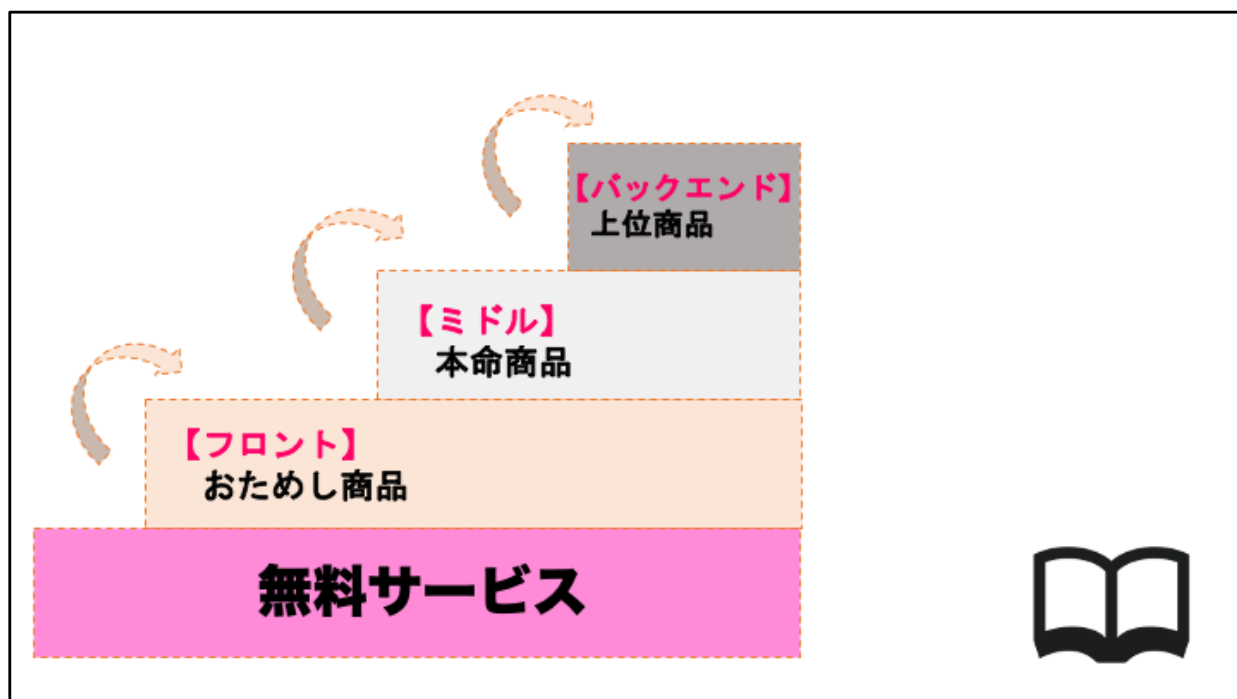
**同じ悩みを乗り越えて
先に進んでいることが必要。**



【4】 商品企画

- **フロント商品**
- **本命商品**

商品自体の磨き上げ



失敗パターン 上位商品がない



【フロント】
おためし商品

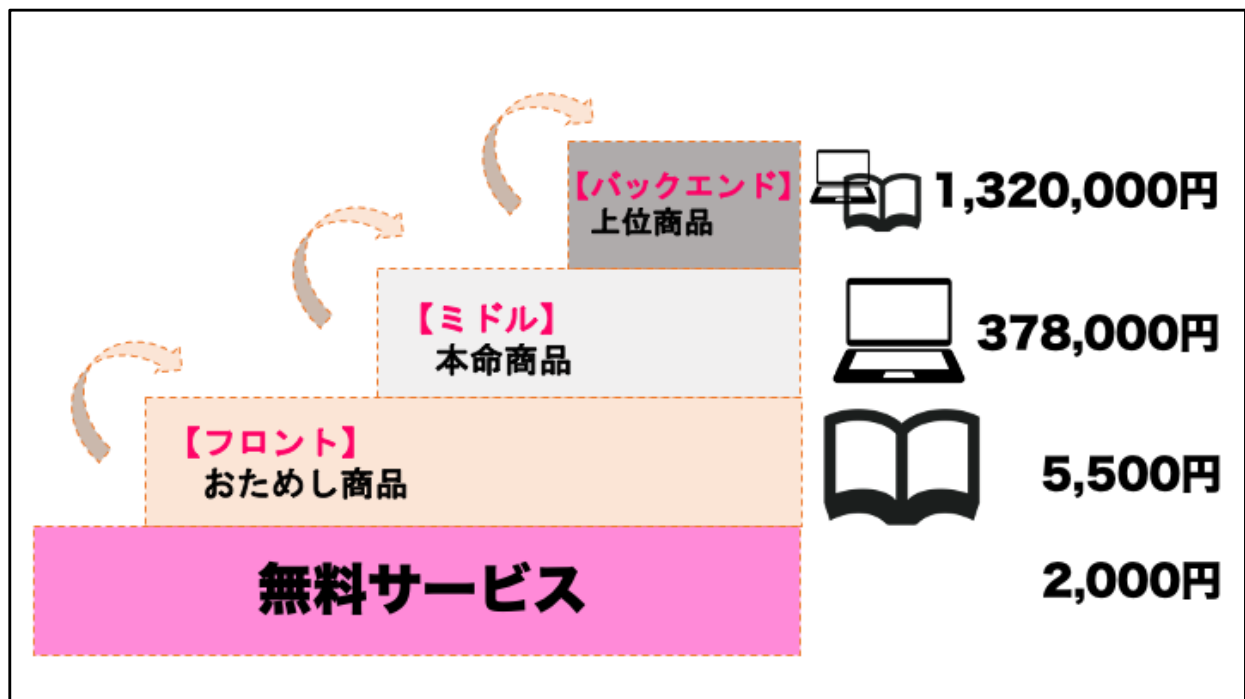


5,500円

無料サービス

失敗パターン 同じ商品で価格差なし





【5】セールスレター

- SNS投稿リード文
- SNS投稿全文
- ブログ
- メルマガ
- フロント商品
- 本命商品
- リストLP
- サンクスLP
- ステップメール

フロント商品の文章を完成する

- **女子会やお茶会**
- **体験講座**
- **お試し商品**

【6】 ステップメール基礎

- ・ 日刊メルマガ 365本**

**お役立ち情報の配信で、
楽しんでもらう、つながり続ける**



【7】 ソーシャルメディア

- メルマガ登録を促す
- FBグループ登録を促す
- 直接販売できればそれもよし



【8】 画像加工（パワーポイント）

- **メルマガ登録バナー**
- **LP ファーストビュー（FV）**
- **SNS用**
（Instagramストーリーズなど）
- **PDF作成　．．．．**

売れる仕組みの自動化

SNS
強化

日刊メルマガ登録してね！
FBグループに入ってね！



広告

教育
楽+短期間



リスト
LP

ステップ
メール



メルマガ
登録



動画
音声



サックス
LP

フロント
サービス

個別

成約

丁寧な説明



売上

ファン化



プレゼントくれるっていうからメルマガに登録したら、
読んでいるうちにお金を払ってでも
サービスを試してみたくなっちゃった！という気分にさせる

メルマガ登録

フロントサービス

リスト
LP



サックス
LP

¥

【9】 リストLPをつくる

- ・メルマガ登録を促すためのLP**

**とてもいい情報や特典をあげるから、
メルマガ登録をしてくださいとう駆け引き**



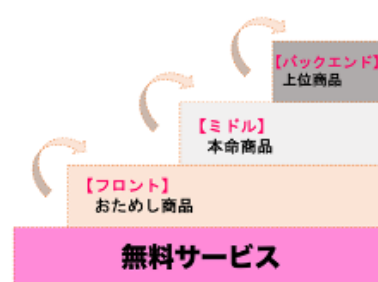
リストLP 必要な取り組み

- | | |
|-----------------|-------------------|
| 1) タイトルと構成を完成する | 5) ステップメールを準備し、 |
| 2) セールスレターを完成する | 読後に日刊メールマガジンに移行する |
| 3) デザインを整える | 高度なステップメールの設定を行う |
| 4) 必要な機能を設置する | 6) 仕組み全体を整えて稼働する |
| 特典（無料オファー） | |
| 申し込みフォーム（含決済機能） | |
| 音声や動画を特典にする場合 | |

【10】 サックスLPをつくる

フロントサービスに申込ませるためのLP

- 説明会（クロージング）
- アドバイスシートなど



サンクスLP 必要な取り組み

1) タイトルと構成を完成する

2) セールスレターを完成する

3) デザインを整える

4) 必要な機能を設置する

特典（無料オファー）申し込みフォーム（含決済機能） 音声や動画

5) フロントサービスに誘導し販売する

6) 仕組み全体を整えて稼働する

【11】音声・動画編集

**メルマガ登録をした人が、
フロントサービスを受けたいくなる教育**



【12】 ステップメール作成

**メルマガ登録をした人が、
フロントサービスを受けたくなる教育**

**その動画や音声を
開かせるための
メッセージ**

メルマガ登録



フロントサービス



【特別講義】 セールスとクロージング

- 1) フロントサービスの販売**
- 2) 個別又は少人数説明会への誘導**
- 3) ヒアリング**
- 4) 商品説明とクロージング**

どのタイミングで受講してもよい