ビジネスパッケージ　TO DO LIST

無料SNS集客の流れを整える

【STEP0】準備段階 環境を整える

（準備0）
Chatwork/チャットワークでコンタクトを追加する
受講案内を読む

（準備1）連絡をスムーズにする

1） Chatwork/チャットワーク概要欄の情報を確認する
2）会員サイトにアクセスする
3）Facebookグループに申請をする
4）info@hiroo88.jpの受信設定を確認する
5）Googleドライブの利用方法を確認する

（準備2）学週環境を整える

1）ZOOMアプリのダウンロード（スマフォ・タブレットは固定台の準備）
2）パソコンの準備
3）インターネット接続環境の整備（ネット回線・LAN環境等）
4）パワーポイントの準備（Microsoft365®推奨）
5）サーバ・ドメインの契約（さくらインターネット推奨）※任意
6）ステップメールの契約（アスメル推奨）

（準備3）決済ツールの整備

→ 必要情報の提出

1）専用銀行口座の開設
2）PayPalビジネスアカウント取得

【STEP1】売れる仕組みを理解する

【01】売れる仕組みを理解する

1）学習と実践の流れを理解する
2）SNSのアカウントを整備し使い始める

【STEP2】商品企画と商品化

【02】商品企画と商品化

商品企画を決定する

1）フロント・ミドル・エンド商品を決める
2）「商品企画シート」を完成させる

→ 商品企画シート

【STEP3】コンセプト

【03】コンセプト

コンセプトを決定する

→ コンセプトシート

1）コンセプトの決め方を理解する
2）ライバル分析を行う
3）コンセプトシートを完成する

→ プロフィール文

→ プロフィール写真

4）プロフィールを完成する
・150文字/500文字
5）プロフィール写真を用意する
6）カバー画像を整える

→ カバー画像

【STEP4】セールスレター

【04】セールスレター

1）セールスレターの型（テンプレート）を理解する
2）フロント商品のセールスレターを完成させる

→ セールスレター

【STEP5】リストの整備と告知

【05】リストの整備と告知

1）「リスト」の基本と活用法を理解する
2）既存のリストを整備する
3）メールマガジンを企画・セットする

→ CSVデータ

【STEP6】受注・受け渡し・決済

1）受注・受け渡し、決済の流れと方法の理解と整備。
2）フィナンシャルサービスの整備。

【06】受注・受け渡し・決済

→ 申込みフォーム

→ 決済ツール

【STEP7】リストの強化

【07】リストの強化

1）リストを理解する
2）メールマガジンの登録を増やす
3）特典を準備してダウンロードできるようにする
4）リストを管理する

→ 特典

【STEP8】コミュニティの運営

【08】コミュニティの運営

1）Facebookグループを作成・運営する
2）投稿の充実を図る
3）facebookイベントを作成する

【STEP9】上位商品企画

【09】上位商品企画

1）バックエンドの商品化
2）説明資料の作成

→ 上位商品企画シート
→ 説明資料

【STEP10】フロントサービスの実施

【10】フロントサービスの実施

1）企画
2）セールスレター

→ セールスレター

【STEP11】個別サービス提供

1）フロントサービスから個別への流れを理解する
2）個別サービスを企画する
3）個別サービスの実施方法
4）セールスとクロージングへの展開

【STEP 12】セールスとクロージング

1）個別からセールス＆クロージングへの流れを理解する
2）セールス＆クロージングの実施準備
・資料を準備する
・プレゼンの練習と実践
・フィナンシャルサービスを提供する