

BP実践会08

コミュニティの運営



1

概要と振り返り



**リストの強化で行った告知先を増やす取り組みを、
Facebookグループを使って行う。
リストとグループの2つの手段でファーストキャッシュを得る。**

(関連項目とシステム)

**「07リストの強化」 「03コンセプト」 「04セールスレター」
Facebook**

2

リストの強化とは

「リスト」とは顧客情報を意味する。
メールアドレス、氏名、電話番号、住所、
生年月日、購入履歴など。

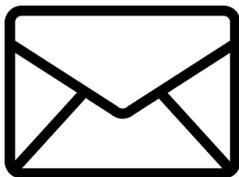
リストに効率よくアプローチすることを、
“リストマーケティング”という。



3

まず注力すべきリストの種類

「見込み客リスト」



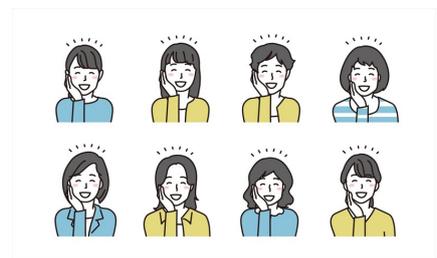
「顧客リスト」



4

まとめ

質の良いリストを
数多く集めることが大切なポイント！



5

リストの強化の実施項目

- メールマガジンの登録を増やす
- 特典のダウンロード
- 参加者リストの蓄積
- 既存顧客リストの管理

6

セルフチェック

出来たこと

これから行うこと



7

今回の学習内容

- 1) コミュニティの理解とグループの作成
- 2) メンバーを増やす
- 3) Facebookグループの運営
- 4) 受注につなげる

8

1) コミュニティの理解とグループの開設

コミュニティとは、

同じ興味や方向性を持った集団（グループ）

趣味のコミュニティや地域コミュニティなど。

ここではオンラインを前提に、

売り手が主催者（管理人）となる、

見込み客のグループを意味する。



9

オンラインでつながるコミュニティ

オンラインで、

売り手が主催者（管理人）となり、

見込み客のグループを設立管理し情報発信を行う。

この形態を“オンラインサロン”とよび、

Facebookグループがそのツールとなる。



10

Facebookグループの活用

Facebookではないメディアのユーザーも
オンラインサロン機能としてFacebookグループを利用



無料で使えて
機能も充実

11

より質の高いセールスへ

アカウントの強化の時点で、
さほど高額ではない商品は販売可能になります。
コミュニティの運営によって、
より精度の高いセールスと、
高額な商品の販売が可能になっていきます。



12

SNSでの個人ウォールの特徴

視聴者に限定性がない

- 基本的に誰に見られているかわからない
- プライバシー保護が難しい
- 商品やサービスに興味があるかもわからない

公開範囲の設定などで制限は可能ではあるが、その分見込み客との接点を狭めてしまう。

13

ワーク

個人ウォールでセールスを行う

デメリットを考えてみよう



14

個人ウォールでセールスを行うデメリット

- 商品やサービスに興味がない人が多数見ている。
- セールスへの好感度が低い
(SNSの個人アカウントはこの傾向が強い)
- 知られたくない人に伝わってしまう
(副業禁止や偏見、ライバルなど)
- 備えられていない機能がある



15

Facebookグループの特徴

視聴者を限定できる

- 誰に見られているかがわかる
- プライバシー保護を保ちやすい
- 商品やサービスに興味がある人のみ集められる



16

こんな投稿はやめましょう

完全な非公開ではないのでプライバシーの暴露に注意！

- 批判や議論
- フェイクニュースの拡散
- ネガティブなつぶやき（疲れた、悲しいなど）
- グループの秩序を乱す

17

17

参考

会員サイト



公式サイトの一部にパスワードを設定し、WORDPRESS
パスワードを持つ人だけが閲覧できる機能。
構築が難しく管理も手間が係る。

このコンテンツはパスワードで保護されています。閲覧するには以下にパスワードを入力してください。

Password:

確定

18

Facebookグループの特徴

コミュニティを活性化しやすい機能が豊か

- テーマを定められる
- ルールを共有できる
- メンバー管理のためのツールがある
- 予約投稿、通知、アンケートなどの機能がある
→ 管理の手間の軽減とコミュニケーションの補助

19

まとめ

無料で簡単に管理運営できる、
会員サイトのようなツールを使って、
見込み客の抽出とファン化を行いたい！



20

参考

タイトル・画像など



暦と九星氣学で豊かになる 開運こよみすと

🏠 プライベートグループ・メンバー1,415人

21

参考

タイトル・画像など



お家でできる心のケア バッチフラワーレメディ

🏠 プライベートグループ・メンバー1,119人

22

Facebookグループを開設する

- コンセプトを反映する
- ルールを決める
- 開設手続きを行う

その後はメンバーを増やし情報発信を充実させる

23

23

コンセプトを反映する

- ターゲット
- ベネフィット
- 手段や根拠 (=商品)
- プロフィール (権威性)

24

24

ターゲット、ベネフィット、強みなど

●●をしている人 を集めたい
●●が好きな人 を集めたい

ひと目でわかるのが望ましい。

25

25

ワーク

Facebookグループの企画

- **誰のためのグループか**
- **そこに入ればどんな変化が起きるのか**
- **手段や根拠は何か（=商品）**
- **管理人はどんな人か**



26

Facebookグループの作成と初期設定

- 1) グループの作成
- 2) グループ名の設定
- 3) プライバシー設定
- 4) ルールの設定
- 5) 参加希望者への質問設定
- 6) 参加リクエストの設定
- 7) メンバーの投稿承認設定



27

1) グループの作成

- ページ右上の「+」のマークをクリック。
- グループを選択



28

参考

2) グループ名の設定

1:グループ名を入力

グループ、グループを作成
グループを作成

木下 直子
管理者

グループ名

プライバシー設定を選択

友達を招待(任意)



29

参考

3) プライバシー設定

プライバシー設定は「プライベート」 → 検索可能

公開
誰でもメンバーとグループ内の投稿を見ることができます。

プライベート
メンバーとグループ内の投稿を見ることができるのはメンバーのみです。



グループの検索可否
検索可能

最後に必ず押すこと

※ 「友達を招待」はしない

作成

30

参考

4) ルールの設定

ルールを設定する

コミュニティのホーム

概要

管理者ツール

管理者アシスト
アクション0件、条件0件

メンバーリクエスト
今日の新規0件

バッジのリクエスト
今日の新規0件

参加希望者への質問
今日の新規0件

承認待ちの投稿
今日の新規0件

日時指定の投稿

アクティビティログ

グループルール

メンバーから報告されたコンテンツ
今日の新規0件

モデレーションアラート
今日の新規0件

グループのクオリティ

ルールを作成

ルール例

親切かつ丁寧に振る舞う ヘイトスピーチ・いじめ禁止

広告やスパムの禁止 メンバーのプライバシーを尊重...

ルールを作成する

タイトル
親切かつ丁寧に振る舞う

説明
利用しやすい環境はメンバー全員の協力によって作られます。お互いに敬意を持って接しましょう。メンバー同士の健全な議論はよくあることですが、親切な振る舞いは必要不可欠です。

キャンセル 作成

最後に必ず押すこと

作成

31

参考

5) 参加希望者への質問設定

参加希望への 質問を設定する

コミュニティのホーム

概要

管理者ツール

管理者アシスト
アクション0件、条件0件

メンバーリクエスト
今日の新規0件

バッジのリクエスト
今日の新規0件

参加希望者への質問

承認待ちの投稿
今日の新規0件

日時指定の投稿

アクティビティログ

グループルール

メンバーから報告されたコンテンツ
今日の新規0件

モデレーションアラート
今日の新規0件

グループのクオリティ

質問を編集

質問を編集
ルール遵守にご協力いただけますか? チェックボックス

+ オプションを追加

キャンセル 保存

32

6) 参加リクエストの設定

参加リクエストは
管理者と
モデレーターのみ

設定

- グループ設定** (グループ設定: ディスカッション、アクセス許可、役割の管理)
- 機能を追加 (投稿のフォーマット、バッジとその他の機能を選択してください)
- インサイト
- 増加数
- エンゲージメント
- 管理者&モデレーター
- メンバー

メンバーを管理

このグループに参加できる人
プロフィールとページ

メンバーリクエストの承認者

グループのメンバー全員

メンバーは自分の友達からのリクエストのみ承認できます。

管理者とモデレーターのみ

キャンセル 保存

参加が事前承認されている人
なし

33

7) メンバーの投稿承認設定

投稿できる人は、
グループのメンバー全員

その上で、
承認制にすると良い。

ディスカッションを管理

- 投稿できる人** (グループのメンバー全員)
- メンバーの投稿をすべて承認 (オン)
- コメントを並び替え (おすすめのデフォルト)
- 投稿の並べ替え (関連性の高い順)
- 編集を承認 (オン)
- デフォルトタブ (ディスカッション)
- デフォルトの投稿 (テキストを入力...)
- 投稿のショートカット (ライブ動画、写真、ルーム)
- 投稿フォーマット
- 匿名の投稿 (オン)

投稿できる人

グループのメンバー全員

管理者のみ

キャンセル 保存

メンバーの投稿をすべて承認

オン (メンバーの投稿には管理者またはモデレーターによる承認が必要です)

オフ (メンバーはグループに直接投稿できます)

キャンセル 保存

34

公式ヘルプをご活用ください

**SNSは仕様の変更が頻繁です。
最新情報は常に、
公式ヘルプでご確認下さい。**

facebook ヘルプ

お問い合わせ内容をお知らせください。

ヘルプ記事を検索...

人気のトピック

 <p>アカウント設定 設定の調整やお知らせの管理、名前の変更を行う方法などをご説明します。</p>	 <p>ログインとパスワード ログインに関する問題の解決方法や、パスワードを変更、リセットする方法をご説明します。</p>	 <p>プライバシーとセキュリティ シェアするコンテンツの公開範囲を変更する方法や、アカウントのセキュリティを強化する方法...</p>
 <p>Marketplace Facebookでアイテムを売買する方法をご説明します。</p>	 <p>グループ グループの作成、管理、利用について、その方法をご説明します。</p>	 <p>ページ ページの作成、利用、フォロー、管理について、その方法をご説明します。</p>

35

2) メンバーを増やす

- 事前に開設を告知する
- 個人ウォールから誘導する
- 特典を配布する
興味づけの投稿→コメント→DM
- メルマガでの告知

36

事前に開設を告知する

個人ウォールに、
これからFacebookグループを
開設することを告知。
デカ文字投稿でも良いので
複数回告知する。



37

個人ウォールから誘導する

個人ウォールへの投稿に、
フッターを整備して
グループに誘導する。

.....
占い&ビジネススクール
・
大好きな占いを仕事にする
占いビジネスパッケージ
・
・
九星氣学と暦が学べる
無料オンラインサロン
↓↓↓
<https://www.facebook.com/groups/242625529159594>
(現在メンバー1400人)

💖よろしければぜひご参加ください。💖
.....

38

特典を配布する

個人ウォールに、
興味づけの投稿を行う。



39

超いいねを押した人と
コメント書いた人に、
直接メッセージで連絡。

特典を配布し、
グループに誘導をする。



40

メッセージ例

超いいねをありがとうございました。
まずはこちらに特典をお届けします。
サイズが大きいのでお手数ですが、
申込フォームにご入力の上ダウンロードしてください。🙏

(続く) 相手のレスが入るのを待っても良い。

41

メッセージ続き

資料のお受け取りをありがとうございます。
この資料をテキストにして、
●月●日に無料講座を開催します。
こちらのグループでご案内をしているので、
よろしければご参加ください。
(FacebookグループのURL)

42

メルマガでの告知

ステップメールで、
Facebookグループを案内しても良い。
テキストだけではない画像や動画、ライブなどが、
楽しめる旨を伝えるとよい。



43

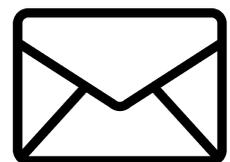
サンプル

【無料オンラインサロンのご案内】

吉日のお知らせや
オンライン勉強会など

最新情報を
ご覧いただくことができます

(ご参加はこちらからお願いします)
<https://www.facebook.com/groups/242625529159594>



44

まとめ

質の良いリストを数多く集めることが大切なポイント！

**ある程度の数をアカウント強化で獲得した後、
メールマガジンとFacebookグループで、
商品やサービスに興味がある人を抽出し、
そこに対してセールスを行う。**



45

3) Facebookグループの運営

- 情報発信の充実
ノウハウと価値教育
- 特典の配布
- 役立つ機能

46

情報発信の充実

よくある質問

「個人ウォールへの投稿とどのように変えたらよいか？」

個人ウォールとFacebookグループの
特徴を思い出してみると良い

47

47

個人ウォールでセールスを行うデメリット

- 商品やサービスに興味がない人が多数見ている。
- セールスへの好感度が低い
(SNSの個人アカウントはこの傾向が強い)
- 知られなくない人に伝わってしまう
(副業禁止や偏見、ライバルなど)
- 備えられていない機能がある



48

Facebookグループの特徴

視聴者を限定できる

- 誰に見られているかがわかる
- プライバシー保護を保ちやすい
- 商品やサービスに興味がある人のみ集められる



49

Facebookグループの特徴

コミュニティを活性化しやすい機能が豊か

- テーマを定められる
- ルールを共有できる
- メンバー管理のためのツールがある
- 予約投稿、通知、アンケートなどの機能がある
→ 管理の手間の軽減とコミュニケーションの補助

50

まとめ

無料で簡単に管理運営できる、
会員サイトのようなツールを使って、
見込み客の抽出とファン化を行おう！



51

ワーク

Facebookグループで何をするか

具体的に考えてみよう

-
-
-
-
-

あなたなら何をする？



52

Facebookグループで何をするか

- セールスに役立つ教育を行う
商品やサービスの価値と必要性を伝える
基礎知識を伝えて向学心を刺激する
自分の価値を伝える・・・
- 人気と信用を高めてファン化する
- セールスを行う

53

情報発信の充実

ノウハウと価値教育



54

ノウハウ

ノウハウを伝えて、
もっと知りたいという興味や向学心を刺激。

そのために、
「続きが読める」「無料で学べる」などの工夫をする。

55

55

ノウハウを教える

誰でも簡単に
すぐに実践でき
お金がかからず
絶大な効果を感じることができる知恵。



56

手っ取り早くノウハウを教える方法

メルマガの原稿を投稿する。

メルマガは順番に読むことしかできないので、グループへの投稿にタイムリーな記事を選べば、時間差をつけて十分に楽しんでもらえる。

登録も促すと良い。

57

57

参考

こよみすとBP 提供されています！

【公式】こよみすと無料メールマガジン

下記のフォームに記入して「確定」ボタンをクリックしてください。（※は必須項目）

氏名 ※	姓: <input type="text"/>	名: <input type="text"/>
メールアドレス ※	<input type="text"/>	

確定

 Norton
powered by digicert
SSL/TLSとは？

58

情報取得方法

アスメルへ
ログインしてください

アスメル会員ID:

パスワード:

ログイン

会員IDおよびパスワードを入力し「ログイン」ボタンをクリックしてください。

ブラウザの設定でCookie（クッキー）を禁止している方は、[Cookieを許可](#)してください。

アスメル ログイン

× | 🔊 | 🔍

アスメル会員ログインページ

IDとPASSは、
納品時にChatWorkで
ご案内をしています

59

メルマガの原稿を取得する

設定 No.608496 ☆原本☆【公式】こよみすと日刊メールマガジン

[スポット配信](#) | [HTMLソース](#) | [登録フォームURL](#) | [解除フォームURL](#) | [テスト送信](#) | [コピー](#) | [削除](#)
 購読者数 0 全 366 回 重複登録 禁止 登録フォーム 使用する 空メール用アドレス 無し

配信回	配信予定日	配信時刻	件名	メール種別
第1回	登録直後		【確認】こよみすとメールマガジンへのご登録をありがとうございました。	テキストメール (ISO-2022-JP)
第2回	登録1日後	8時配信	【こよみすと】ありがとうの言葉	テキストメール (ISO-2022-JP)
第3回	登録2日後	8時配信	【こよみすと】聖数という考え方	テキストメール (ISO-2022-JP)
第4回	登録3日後	8時配信	【こよみすと】疫病除けになる色は？	テキストメール (ISO-2022-JP)
第5回	登録4日後	8時配信	【こよみすと】蛇はどうして聖なる動物？	テキストメール (ISO-2022-JP)
第6回	登録5日後	8時配信	【こよみすと】神社参りは氏神様から	テキストメール (ISO-2022-JP)
第7回	登録6日後	8時配信	【こよみすと】龍の爪の数には意味があります	テキストメール (ISO-2022-JP)
第8回	登録7日後	8時配信	【こよみすと】株で儲かる縁起のよい食べ物	テキストメール (ISO-2022-JP)

60

コピーして使っ
て下さい。
加筆や修正を許
可しています。

メール種別	テキストメール (ISO-2022-JP) <small>解説</small>
第2回メール件名	【こよみすと】 ありがとうの言葉
第2回メール本文	<pre>###name1###様 こんにちは！ すぐに開運したい方は、 言葉の力を使うとスピーディーです。 言葉は、 人のマインドに強力に働きかけます。 ひどい言葉を言われれば傷つき、 甘い言葉でありますよね。 夜の寝入り端と、 朝の起き抜けは、 半ば催眠状態なので、 このときに聞いた言葉は、 （発行元） 名前 メールアドレス 電話番号 住所 ホームページ SNS1 SNS2 SNS3</pre>

61

自分のメルマガ登録URLを把握する

設定 No.608496 ☆原本☆【公式】こよみすと日刊メールマガジン

[スポット配信](#) | [HTMLソース](#) | [登録フォームURL](#) | [解除フォームURL](#) | [テスト送信](#) | [コピー](#) | [削除](#)
 購読者数 0 全 366 回 重複登録 禁止 登録フォーム 使用する 空メール用アドレス 無し

1lelend.com/stepmail/kd.php?no=608496

☆原本☆【公式】こよみすと日刊メールマガジン

下記のフォームに記入して「確定」ボタンをクリックしてください。（※は必須項目）

氏名 ※	姓: <input type="text"/>	名: <input type="text"/>
メールアドレス ※	<input type="text"/>	

確定



 powered by digicert

 SSL/TLSとは？

62

個人ウォールとの差別化

- 一覧性を持たせる
- 無料講座やライブなど行う

ここだけの情報を与える

1年分を一覧しますので、
ご参考ください。

1月 ウルフムーンWolf Moon (狼月)
オオカミの遠吠えの季節の満月

2月 スノームーンSnow Moon (雪月)
雪の季節の満月

3月 ワームムーンWorm Moon (芋虫月)
芋虫が這い出る季節の満月

4月 ピンクムーンPink Moon (桃色月)
芝桜などの野花の季節の満月

5月 フラワームーンFlower Moon (花月)
花の季節の満月

6月 ストロベリームーンStrawberry Moon (苺月)
イチゴの収穫の季節の満月

7月 バックムーンBuck Moon (男鹿月)
牡鹿の角が生え変わる季節の満月

8月 スタージヤンムーンSturgeon Moon (チョウザメ月)
チョウザメ漁の季節の満月

9月 ハーベストムーンHarvest Moon (収穫月)
作物を収穫する秋分後の季節の満月

10月 ハンターズムーンHunter's Moon (狩猟月)
夏の間に太った動物を狩るのによい季節の満月

11月 ビーバームーンBeaver Moon (ビーバー月)
ビーバーを捕らえるわなを仕掛ける季節、
あるいはビーバーが冬のダム造りをする季節の満月

12月 コールドムーンCold Moon (寒月)
寒い季節の満月



63

価値教育

- 商品やサービスの価値と必要性
- 自分の価値

日々の投稿で伝えていくことで、
価値あるものに投資をする意識を育てる。

64

64

商品やサービスの価値と必要性を伝える

**方位を確認して動かないと、
それで運気が大きく下がることあるんだ・・・。**

**自分の性格鑑定に合わせて仕事を選ばないと、
なかなかうまくいかないんだ・・・。**

占いを知らないとヤバそうだな。

65

65

**自分と似たような主婦だった人が、
こんな特技を身につけてすごいな！**

**占い師になるとこんなに収入が増えるんだ。
自分もやってみたいな。**

66

66

自分の価値を伝える

- 人柄や仕事ぶり
- 情報発信のために行なっている自己投資
- これまでの実績

67

67

人柄や仕事ぶりを伝える



68

無料講座やライブで信頼関係を構築する

臨場感を持って、
価値ある情報を伝える。
そうした機会の中でも、
価値教育を行なっていく。

木下 直子
【開講】5月18日
GWをいかがお過ごしでしょうか。
スライホームの目標のために、
ゆったり3夜連続の開講勉強会を開催しております。
三更それぞれ、
違う内容でお送りします。
ぜひご参加ください。
【日時】
2022年
05月03日（火） 人の運気
05月04日（水） 時の運気
05月05日（木） 魂の運気
22:00~22:45
【参加方法】
オンライン ZOOM
- 録画で落ち遅れた段階でも参加ください。
- 録画中のご参加はご遠慮ください。
- 参加中はビデオと音声はオフでも大丈夫です。
【お申し込みはこちらから】
<https://tepid.com/stepmail/nd.php?no=630093>



69

この人はきちんとプロに学んでいるんだ。
自己投資を怠りなくしているらしい。

たくさん受講生がいるようだ。
人気がある人なんだな・・・。

話もわかりやすいしこの人に学びたいな。

70

70

特典の配布

どのような特典があるか書き出してみよう

-
-
-
-

71

特典の例

- PDF
- 音声データ
- 画像（写真）
- 動画



/ ●●● 作り方 \



72

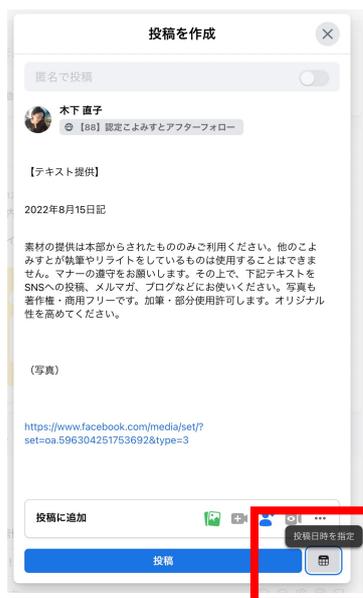
自動投稿

**Facebookグループへの投稿は、
日時を指定して予約投稿にすることができる。
あらかじめ設定しておくが便利。**

73

73

参考



74

アンケート

**Facebookグループでは、
アンケートを作成し参加者の声を募ることができる。
どんな情報発信が望まれているか、
事前調査すると集客の助けになる。**

75

75

参考

 木下直子さんがアンケートを作成しました。
管理者 · 5月11日 · 🌐

【一番辛いと感じるのはどんなとき？】
オプションを追加で、
項目をどんどん増やせます。😊... もっと見る



76

フェイスブックイベントを作る

開催日程や内容を決め
イベントを作成する

集客機能がついている

77

77

参考



78

イベントを作成



オンライン

Messengerルームでビデオチャット、Facebook Liveでライブ配信、あるいは外部リンクを追加してイベントを開催します。



オフライン

特定の場所でイベントを開催します。

79

イベントのタイプ



一般

イベントの詳細とカバー写真を追加して、オーディエンスを選択してください。



クラス

ライブと双方向レッスンのスケジュールを設定します。

80

参考

オンラインイベント

イベントの形式
その他

イベントの詳細情報に参加方法に関する明確な案内を記入してください。

所在地

オンラインイベントを見つけてもらいやすくするため、入力された場所を基に時間帯が設定されます(日本時間)。

開始日 2022/08/16 開始時間 22:00

終了日 2022/08/16 終了時間 23:00

複数のイベントスケジュールを設定

イベント名 16/100
【無料勉強会】はじめての九星氣!

説明
こんなお悩みに
当てはまるものはありますか?
.

Facebookイベントを作成する際にはページ、グループ、イベントに関するポリシーが適用されます。

作成

タイトル
を入力

セールスレター
を入力

デスクトッププレビュー

29

2022年8月29日 曜日 11:00 JST

イベント名

オンラインイベント

木下 直子から招待がありました

参加予定 未定 参加しない 招待

詳細

木下 直子さんを含む1人が参加予定です

招待リスト すべて見る

1	0	1
参加予定	未定	招待済み

木下 直子
主催者

81

参考

オンラインイベント

イベントの形式
その他

イベントの詳細情報に参加方法に関する明確な案内を記入してください。

所在地

オンラインイベントを見つけてもらいやすくするため、入力された場所を基に時間帯が設定されます(日本時間)。

開始日 2022/08/16 開始時間 22:00

終了日 2022/08/16 終了時間 23:00

複数のイベントスケジュールを設定

イベント名 16/100
【無料勉強会】はじめての九星氣!

説明
こんなお悩みに
当てはまるものはありますか?
.

Facebookイベントを作成する際にはページ、グループ、イベントに関するポリシーが適用されます。

作成

Facebookイベントを作成する際にはページ、グループ、イベントに関するポリシーが適用されます。

作成

ここにチェックを入れると、
イベントの作成がメンバーに通知される。
人数が多すぎるとこの機能は使えないこともある。

82



招待

イベントの作成後、
このボタンからも、
メンバーを招待できる。

83

4) 受注につなげる

商品やサービス購入のオファーを出す

- 個人ウォールへの投稿
- Facebookグループへの投稿
- メッセンジャーの活用
- スポットメールの配信

84

個人ウォールへの投稿

ランディングページや
ネットショップの商品ページの紹介。

個人ウォールは、
特にセールス一辺倒にならないように、
信頼関係構築のための投稿も十分に行う。



85

85

Facebookグループへの投稿

ランディングページや
ネットショップの商品ページの紹介。

個人ウォールよりもセールスへの障壁はない。

ただしセールス一辺倒にならないように、
信頼関係構築のための投稿も十分に行う。



86

86

投稿のために必要な準備

- セールスレターテキスト
- アイキャッチ画像

- ランディングページや
ネットショップの商品ページのURL



87

87



Advice Sheet 2023

1-2-9-6

【予約開始】2023年度九星気学鑑定書のご案内です！

- 2022年の残りを有意義に過ごしたい。
- 来年こそ達成したい目標がある。
- 引っ越しを考えており方位が気になる。

そんなお悩みはありませんか？

Facebookを見ていると、
たくさんの方が吉方位という言葉を使い、
楽しそうにしているのは気になりました。

...

(お申込・詳細はこちらから)

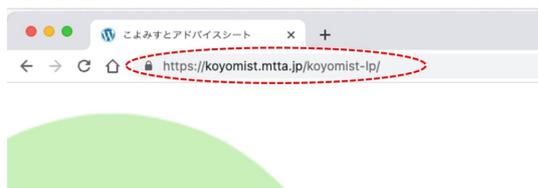
URL

会員サイトにサンプルテキストが掲載されています。

88

URLの取得方法

ランディングページ



納品時に個別にChatWorkにURLはご案内しております。
また会員サイトの「システムの納品と使い方」にも詳しく掲載されています。

89

89

URLの取得方法

ネットショップ



納品時に個別にChatWorkにURLはご案内しております。
また会員サイトの「システムの納品と使い方」にも詳しく掲載されています。

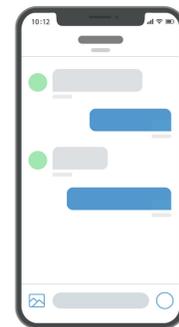
90

90

メッセージの活用

**Facebookメッセージは、
信頼関係構築の強いツールなので慎重に使いたい。**

**まずは特典を配布し、
コミュニケーションが始まってから、
セールスを行うとよい。**

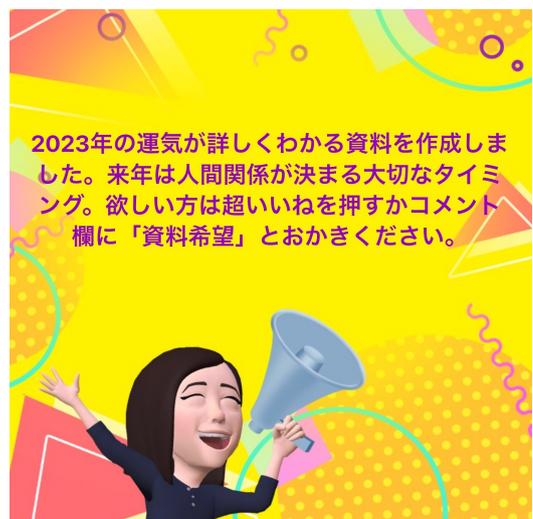


91

91

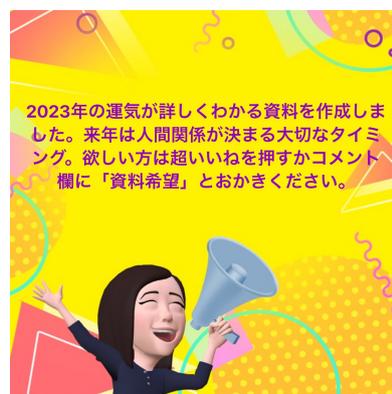
特典を配布する

**個人ウォールに、
興味づけの投稿を行う。**



92

**超いいねを押した人と
コメント書いた人に、
直接メッセージで連絡。**



**特典を配布し、
興味がある様子ならセールスを行う。**

93

メッセージ例

超いいねをありがとうございました。

まずはこちらに特典をお届けします。

**サイズが大きいのでお手数ですが、
申込フォームにご入力の上ダウンロードしてください。🙏**

(続く) 相手のレスが入るのを待っても良い。

94

メッセージ続き

資料のお受け取りをありがとうございます。

実は現在、この鑑定書をブラッシュアップするため、
モニター販売を行なっています。

材料費等をご負担いただく形で2万円のところを5,000円で販売して
いますが、ご興味はありますか？

あと●人を目指しておりお力いただけるとうれしいです。

(ネットのURL)

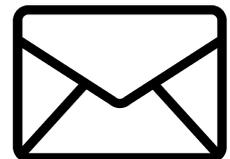
95

スポットメールの配信

ステップメールで、
日々メールマガジンを配信しているリストに、

スポット配信機能で、
セールスレターを配信する。

会員サイトに文例を掲載しています。



96

スポット配信の内容

日時を限定した連絡

例)

- 月●日から2023年の鑑定書予約開始！
- 月●日からセール開催します！

97

参考

スポット配信の設定

[設定](#) No.608496 ☆原本☆【公式】こよみすと日刊メールマガジン

[スポット配信](#) | [HTMLソース](#) | [登録フォームURL](#) | [解除フォームURL](#) | [テスト送信](#) | [コピー](#) | [削除](#)

[購読者数](#) 0 全 366 回 重複登録 禁止 登録フォーム 使用する 空メール用アドレス 無し

ここからスポット配信の設定ができる

98

参考

タイトルと本文を入力

メール件名

【こよみすと】財運に興味がある方におすすめの東京観光

メール本文

###name1###様

こんばんは！
こよみすと本部のアズ直子です。

ないところから、
お金が湧いて出てたまる運氣。

財運を強化するのに、
欠かせないのが湧水のカ。

今、テレビ番組などの影響で、
渋谷の湧水が話題になっています。

渋谷といえば、

確認画面へ

99

参考

テスト送信

書き直す

100

日時を設定する

No.	ステップメール名	配信回数	購読者数
609603		全1回	

送信者名	広尾88アカデミー事務局		
送信者メールアドレス	info@hiroo88.jp		
購読者の合計			110
メール種別	テキストメール (ISO-2022-JP)		
属性による絞り込み	クリック率・開封率計測		

info@hiroo88.jpへテキストメールを送信しました。

受信した内容が正しければ予約日時を入力後、「予約送信」ボタンをクリックしてください。

2022年	06月	07日	19時	00分	予約送信
-------	-----	-----	-----	-----	------

書き直す

101

ご質問方法

- できるだけ講義の時間内にご質問ください。
- 講義後はChatWorkまでお知らせください。
- 第1回目から一つずつ課題をクリアしましょう。
- まずご自身でやってみて不明点を絞り込んでください。
- ご質問方法についてガイドラインをお読みください。

102

ご質問例

(NG)

- 書きました → 書いてみて相談したい点を明確に。
- グループの名前が決められません
→ グループ名の候補を10個ほど送って下さい。
- ビジネスネームでFacebookの登録はできますか？
→ 公式のルールは実名制となっています。

103

公式ヘルプをご活用ください

**SNSは仕様の変更が頻繁です。
最新情報は常に、
公式ヘルプでご確認下さい。**

facebook ヘルプ

お問い合わせ内容をお知らせください。

ヘルプ記事を検索...

人気のトピック

 <p>アカウント設定 設定の調整やお知らせの管理、名前の変更を行う方法などをご説明します。</p>	 <p>ログインとパスワード ログインに関する問題の解決方法や、パスワードを忘れた、リセットする方法をご説明します。</p>	 <p>プライバシーとセキュリティ シェアするコンテンツの公開範囲を変更する方法や、アカウントのセキュリティを強化する方法...</p>
 <p>Marketplace Facebookでアイテムを売買する方法をご説明します。</p>	 <p>グループ グループの作成、管理、利用について、その方法をご説明します。</p>	 <p>ページ ページの作成、利用、プロフィール、管理について、その方法をご説明します。</p>

104

公式サポートもご活用ください



アスメルへ ログインしてください

アスメル会員ID:

パスワード:

ログイン

会員IDおよびパスワードを入力し「ログイン」ボタンをクリックしてください。

ブラウザの設定でCookie（クッキー）を禁止している方は、[Cookieを許可](#)してください。

会員ID 008486 | セットアップ代行 | Q&A | マニュアル | 技術マニュアル | お問い合わせ | プラチナNEO申請 | ログアウト

III 疑問点・不明点等 | お気軽にお問い合わせください。

下のお問い合わせボタンより、フォームからお問い合わせください。

10:00~18:00(平日)まではお電話でもお問い合わせを受け付けております。

 **0120-381-117**

お問合わせ

