

ファッションプロデューサー講座3

一般社団法人日本パーソナルコーディネーター協会

前回から今日までの活動報告

現在の課題

「フロント」 集客の段取り

- ブログ
- メルマガ
(ステップメールとは別に送る単発メルマガ)

- 告知がセミナーの1ヶ月前になるように開始する。
- ちゃんと、告知前の仕込みを全部やることで反応率は飛躍的にあがる。
- 告知後に、セミナーやフロント商品に申し込みがなかったからといって、告知後の粘りを怠らない。粘りから申し込みが入ってくる。

仕込みが大事！

1日目 個別ファッション相談会に関連した 話題を開始

例)

- ・ 最近こんな質問をもらいます
- ・ セミナー参加者からこんな要望をいただきました
- ・ ずっとできなかつたことを始めます

2日目 なぜこの個別ファッション相談会が 今、必要なのか？問題点の発掘

例)

- ・ そもそもなんで多くの人ができないかということ
→ これを解決する方法が〇〇です
- ・ 私もずっと悩んでいたのですが、これだけで
解決しました

3日目 問題を解決する方法

→ 個別ファッション相談会で得られるものをつなげることを想定する。

例)

1. 時間をかけないで簡単にできるコーディネートのつくり方。
2. 一瞬でセンスアップする小物つかい。

4 日目 個別ファッション相談を受けた人の声
+ 明日セッションの日程をお知らせします。

- 昨日セッションを受けた方から、うれしい感想を頂きました！
- 今月の個別セッションを募集します。
明日の18時のメルマガ、ブログで日程をお知らせします。

5日目 日程告知

- ・ 日程をお知らせします。
予定を入れておいて下さいね。
手帳にメモしておいてください。
- ・ こういった方にオススメです。
- ・ この内容をお話しします。
- ・ 明日、申し込みを開始します。

- 6日目 募集の告知（特典あり、メルマガ読者割引）
- ・ いよいよお申し込みを開始します。

7日目 たくさんのお申し込み
ありがとうございます！

- ・ この個別セッションではこんなことを話します。

8日目 こんな感想をもらいました！

- ・ こんなご期待の感想をいただきました。
- ・ この個別セッション（早く申し込んでくれた人は）
こんな特典が付いています。

9日目 満席になりました。
お申し込みを終了します

・ たくさんのお申し込み本当に、
ありがとうございました。