

【MS.スクール】 第2回

インスタグラム
LINE@

インスタグラム

実践編

- 5、特典・プレゼントのポイント
- 6、ストーリーでリスト集め

5、特典・プレゼントのポイント

最新SNS集客で売上を安定させたい
40代50代女性起業家のための

- 1、インスタグラムの戦略的な使い方
- 2、公式 LINEアカウント設定マニュアル動画



プロフィールのURL
LINEから「@shizuka」でID検索

1枚目

2枚目

<特典1>
最新SNS集客で売上を安定させたい40代50代女性起業家のための「インスタグラムの戦略的な使い方」(PDFマニュアル)

<特典2>
大人のフリーランスが「自分らしく、心地よく」稼ぐ5つのポイント(動画)を追加

<特典3>
LINE公式アカウント(LINE@)の設定方法(動画マニュアル)

<特典4>
売上UP! 完全メルマガ集客法(PDFマニュアル)

<特典5>
フロントサービスへの申込が倍増するマル秘テク(動画セミナー)

<特典6>
ファッション起業のはじめ方(特別PDF小冊子)

<特典7>
ショッピング同行のノウハウ動画(動画マニュアル)

プロフィールURLから
7大特典をゲット!!

3枚目

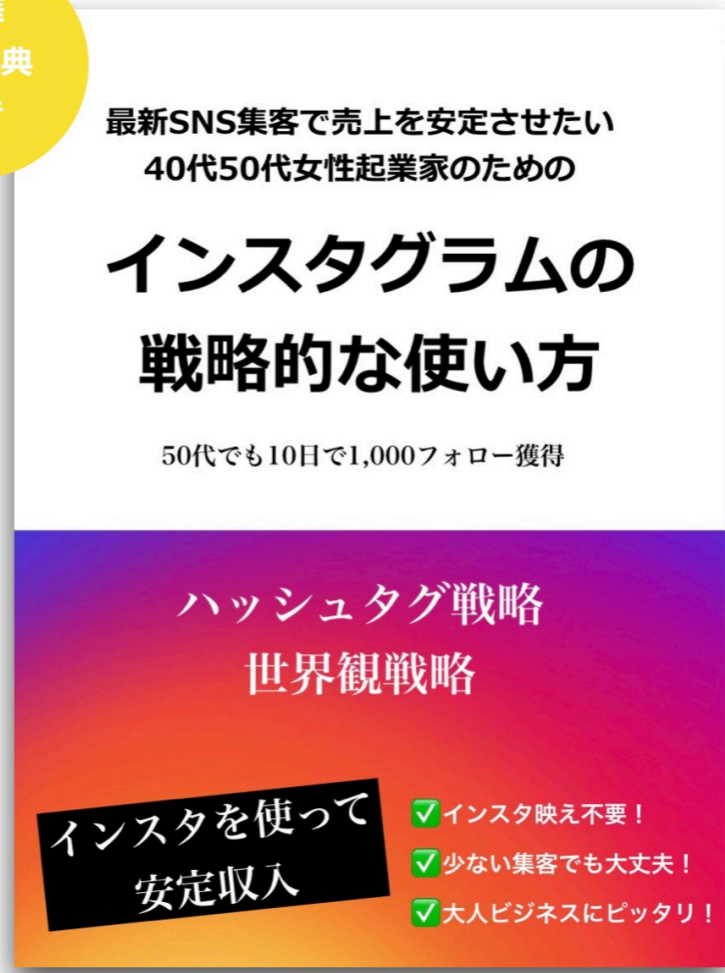
書籍風

最新版 話題のLINEで安定的に売上アップ！
『LINE集客の教科書』
今ならLINE@登録で**無料**プレゼント！



豪華
7大特典
付き

豪華
7大特典
付き



【ワーク】

amazonで検索

プレゼント紹介ページ作成

CANVA

LINE@

教育とは？

見込み客を成長させてあげること
あくまでお客様との関係性を築き上げること。

洗脳をして、
無理やり商品を守るためのものではない。

facebook **f** **スキル不要**

Instagram **集客** **教育** **販売**

YouTube **LINE**

HP不要 **でも高成約!**

商品が売れる3つのポイント

- あなたのことを信用していない
- あなたの商品のことを信用していない
- 今やるべき理由がわからない

自分自身を信用をしてもらうために

- 権威性が大切
- あなたの話聞く(信用する)理由が欲しい
- 自分の実績を書き出す
 - ・ 価値がある情報の提供
 - ・ 時間(勉強、研究)
 - ・ 人数(指導数、施術数)
 - ・ 推薦の声 【ワーク】

商品・サービスを信用をしてもらうために

- あなたの商品・サービスのベネフィット書き出す
- その商品、ノウハウ、サービス等を受けることによってどのような変化が生まれるのか？

例： ・たった3ヶ月で-5kg痩せれる ・ニキビが改善される ・周りに認めてもらえるなど、根本的悩みまで書き出す。

【ワーク】

お客様がどんな得をするか？メリットは？

10個書き上げましょう。

なぜ今必要なのかを理解してもらうために

- 自分自身のことだと現実味がわからない
 - ・ データーを見せる。（ビフォー&アフター）

キーワード

- ・ そのサービスを受けて人生が変わった人たちを見せる

⇒ 自分自身

⇒ 生徒実績

⇒ 他社実績

モデリング先を見つけよう

- facebookで検索する
- 個人ページの友達から深掘りする
- 書籍の著者を、GoogleやSNSで逆引きする

実際に登録し、どのような配信をしているのかを分析する

●分析基準

- 使っているキーワード
 - 文章の構成(どんな言い回しをしているのか?)
 - 配信内容
- 【ワーク】モデリング先10人

配信の気をつける点

- 話し口調
- 配信頻度
- 配信時間
- 配信の文字数
- 小学3年生でもわかる言葉を使う
- 漢字を多く使いすぎない
- 行間を開けて配信する
- 適度に絵文字を入れる

ためになる情報
&
教育

ためになる情報とは

ためになる情報とは？

●お客の悩みを解決する配信

- ・お客の悩みを書き出す (教えてgoo、Yahoo!知恵袋)

●新しい気づき

- ・最新情報の提供
- ・逆説の話

(運動をしないダイエット)

(薬は悪)(化粧水は肌を悪くする)

教育とは

教育投稿の7つのポイント

- 1、なぜ今なのか？
- 2、自己投資の重要性
- 3、ミッション（想い・価値観）
- 4、権威性（数字・実績・なぜ私なのか？）
- 5、他者との比較（なぜ私なのか？）
- 6、理想の未来
- 7、エビデンス（写真・数字）

1、なぜ今なのか？

①今すぐスタートするメリット

②今やならい最悪の未来（危機感）

このままでは危ないなど

・このままの状況を放置してしまうとどうなってしまうのか？

起こりえる最悪の結果を書き出す。

【ワーク】

今すぐやるお客様のメリット

今やらない最悪の結果を書き出しましょう。

2、自己投資の重要性

自己流のデメリット

3、価値観（ミッション）の共有

私はこう思う。私が思うに。

- ・人は自分の意見を自信を持って言われるとそれに従いたくなる。
- ・当たり前前のことを、自分の意見を添えて声を大にして伝える。
- ・自己開示（ギャップ）

4、権威性（数字・実績・なぜ私なのか？）

実績者の声

- ・ビフォーアフターを見せることで自分が得られる未来を想像しやすい。
- ・あなたただからではなく、自分でもできると思ってもらおう。

5、他者との比較（なぜ私なのか？）

【ワーク】今までの実績と、他者との違いを書き上げてください。

6、理想の未来

あなたのサービスを受けるベネフィット！

【ワーク】 お客様の理想の未来は？

7、エビデンス（写真・数字）

【ワーク】 自身のサービスに合うデータを探しましょう。