【集客スクール】

LINE公式の7つの教育配信

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

LINE公式

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、
無理やり商品を売るためのものではない。

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

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

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

自分自身を信用をしてもらうために

- 権威性が大切

- あなたの話を聞く(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（お役立ち情報）の提供
  - 時間(勉強、研究)
  - 人数(指導数、施術数)
  - 推薦の声

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

【ワーク】

●自分の実績を書き出す

・時間(勉強、研究)

・人数(指導数、施術数)

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

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。

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

【ワーク】

お客様がどんな得をするか？ベネフィットは？

10個書き上げましょう。

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

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

⇨業界内の他社実績

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

LINE公式アカウント
配信のためには？

モデリング先を見つけよう

・Instagram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

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

配信で気をつける点

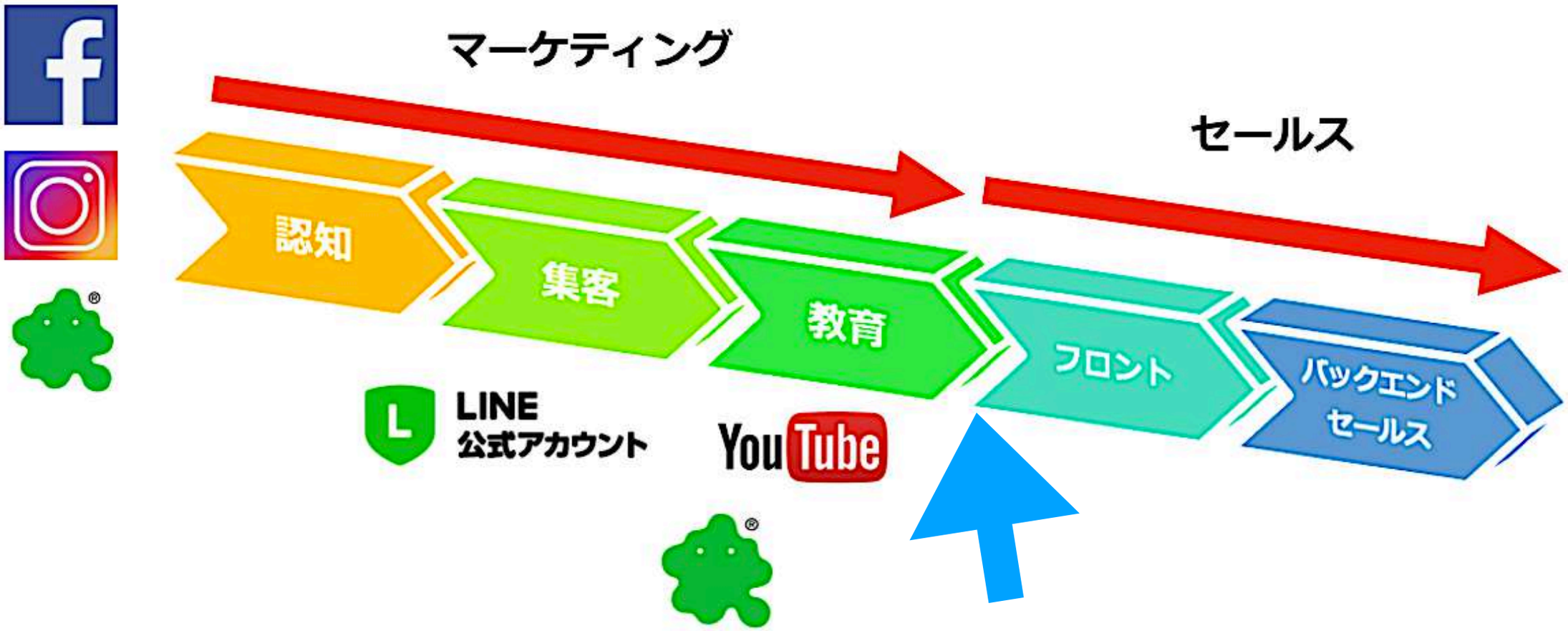
- 話し口調
- 配信頻度
- 配信時間
- 配信の文字数
- 小学3年生でもわかる言葉を使う
- 漢字を多く使いすぎない
- 行間を開けて配信する
- 適度に絵文字を入れる

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

LINE公式の配信

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

LINE公式アカウント（LINE公式）配信のゴールは？



① 体験会・ワークショップ
個別相談・1DAYセミナー・説明会

② イベント・企画

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

配信スケジュール

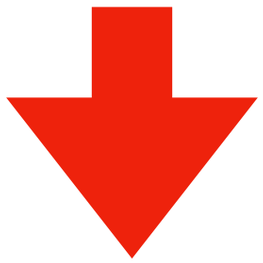
月	火	水	木	金	土	日
30 お役立ち情報	1日	2	3	4 なぜ今なのか？	5	6
7	8 体験会仕込み 興味づけ	9 日程のお知らせ	10 明日募集スタート	11 体験会募集開始	12	13
14 自己投資の重要性	15	16	17 ミッション（想い）	18 体験会	19 体験会	20 イベント仕込み 興味づけ
21 イベント仕込み エビデンス・データ	22 エビデンス・実績者	23 想いの共有とイベン	24 イベント募集開始 募集スタート！お早	25 迷っている人を救い	26	27
28 権威性	29	30	31 他社との違い	1日	2	3 理想の未来

Copyright(c) jpc-aAll Rights Re

イベント

①LINE公式の配信（動画・ブログ）
②ステップメールの5日間のシナリオ
③ステップメール内動画のシナリオ

導線



フロント

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

【ワーク】

フロントを考えましょう！

ズームセミナー・体験会・ワークショップ

個別相談・1DAYセミナー・説明会など・・

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

1、お役立ち情報

2、教育

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

1、お役立ち情報とは

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

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)

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

【ワーク】
お客様のお悩みは？

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

2、教育とは

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

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）

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

1、なぜ今なのか？

　①今すぐスタートするメリット

　②今やらない最悪の未来（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】

①今すぐやるお客様のメリット

②今やらない最悪の結果を書き出しましょう。

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

2、自己投資の重要性
自己流のデメリット

【ワーク】

自己投資の重要性

例）自己流のデメリットを書いてみましょう。

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

3、価値観（ミッション）の共有
私はこう思う。この商品を作った想い。

・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）

【ワーク】
あなたの想いを書いてください。

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

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。

・あなただからではなく、自分でもできると思ってもらう。

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

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。

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

6、理想の未来
あなたのサービスを受けるベネフィット！

お客様の理想の未来は？

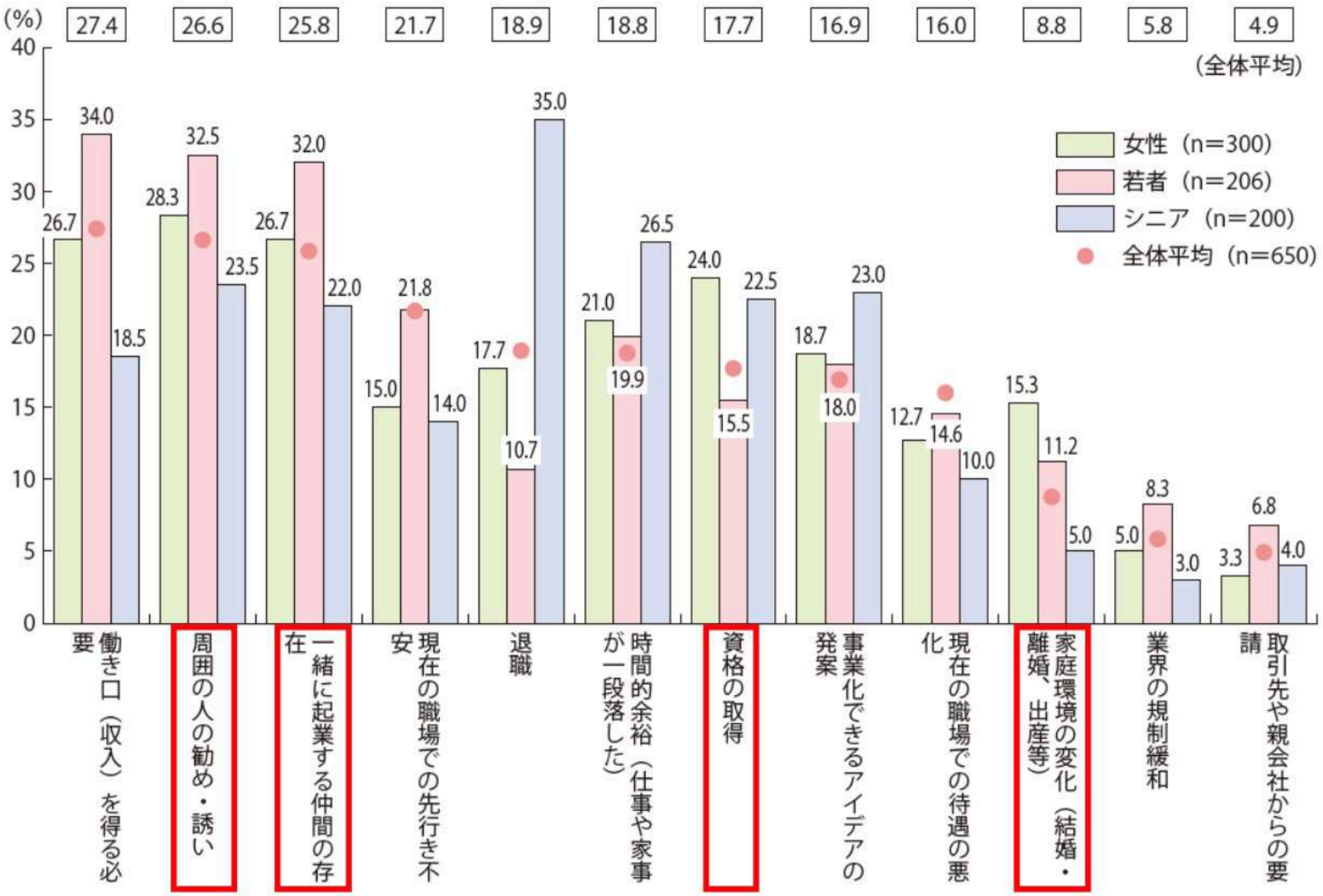
Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

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。

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

○　女性は、「周囲の人の勧め・誘い」「一緒に起業する仲間の存在」とともに、「資格の取得」「家庭環境の変化（結婚、離婚、出産等）」と回答する者の割合が全体平均に比べ高い。



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」（2013 年 12 月、三菱 UFJ リサーチ＆コンサルティング（株））
（注）1. 起業準備者の回答を集計している。
2. 複数回答のため、合計は 100%にはならない。

（出典）中小企業庁「中小企業白書2014年版」

15

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

タイトルをつける際の反応が取れる5つの型

1、未来を見せるタイトル
【キーワード】
~~~になれる3つの「ステップ」
→メリット
→3つ(数値化)
→ステップ/マニュアル/テンプレート バイブル/ 大百科/秘訣
例)
あなたの夢を6ヶ月で成就させる引き寄せ3ステップ
スピーチで緊張しない最強トークスクリプ ト
知ってるだけで集客できるSNS集客バイブル/SNS集客大百科
30日で-4.8kg痩せられる食事術3ステッ プ

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve
~~~

2、危機感を煽るタイトル

【キーワード】

注意!知らないと怖い~~~

~~したいならこれだけはやるな

~~したいなら絶対にやってはいけない3つの事

知らないと損!これをやるだけで~~になれる

これはNG~

例)

・売上を上げたいならこれだけはやるな

・告白を成功させるために絶対にやってはいけない3つの事

・知らないと怖い、インスタ集客のNG行動

・知らないと損!知るだけで200万円得をする節税法

・注意!知らないと怖い、正しい美肌ケア Etc

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

3、興味をそそるワードで締めくくる

【キーワード】

・共通点

・落とし穴

・~~の罠

・~~のたった1つの方法

・~~の本当の原因/理由

・~~~のトップ3

・~~になる人の共通点

☆逆説的なタイトル:一見間違っているように見えて実は正しい言葉

Etc

例)

・モテない人の共通点

・稼げる人の共通点 頑張っても痩せない本当の理由

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

・今最も暑いデートスポットTOP3
・知らないと怖い
・自己啓発3つの落とし穴 Etc

☆逆説的なタイトルの例:
・インスタ映えしないインスタ集客法
・痩せたいなら食べろ!
・イケメンはモテない
・売りたいなら売るな/売り込むな
・お金がない時こそお金を使え
・集客しない集客法
・売り込まないセールス法

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

4、カンタン!私でもできるシリーズ

【キーワード】

・サルでもわかる~
・小学3年生でもできる~
・初心者でもできる~
・初めてでもすぐに実践できる~
・今すぐできる~
・今日からできる~
・1日3分やるだけで~
・~になれる 無理なくできる~

例)

・サルでもわかるLINE@の使い方
・小学3年生でもわかるFXのキホン
・1日3分かんたん美肌ケア
・1日3分無理なくできるカンタン小顔ストレッチ

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve

5、2者対立法

【キーワード】

・〇〇な人と◇◇な人の決定的な違い

・〇〇な人と◇◇な人の意外な共通点

・〇〇な人必見!◇◇な人になるための方法

例)

・モテる人とモテない人の決定的な違い

・稼げる人と浪費家の意外な共通点

・仕事が遅い人必見!仕事が早くなるための3つの方法

Copyright(c) jpc-aAll Rights Reserve