

LINE自動化コース

【第3回】

3日目の配信事例 (エビデンス)

4日目の配信事例 (自己紹介)

ヒーローズジャーニー

5日目の配信事例 (問い合わせの誘導)

3日目の配信事例 (エビデンス)

起きてますでしょうか？

少しだけいいですか？

今までの『ブログ・Facebook・メルマガ集客』に『LINE@集客』をプラスして、月商が250万円になった生徒さんがいます。

千野チカさんの成果報告をご覧ください



↓ ↓ ↓ ↓

https://www.youtube.com/watch?v=amaf3eTZUnM&list=PLRcUFzzKidm_bE1kVUCAs4xd6mOLOikhc&index=4



3日目の配信 テンプレ

起きてますでしょうか？

少しだけいいですか？

今までの『ブログ・Facebook・メルマガ集客』に『LINE@集客』をプラスして、月商が250万円になった生徒さんがいます。

千野チカさんの成果報告をご覧ください



↓ ↓ ↓ ↓

https://www.youtube.com/watch?v=amaf3eTZUnM&list=PLRcUFzzKidm_bE1kVUCAs4xd6mOLOikhc&index=4

子育てをしながら、月商250万円ってすごいでしょ🐶

千野チカさんは、大手出版社の編集者からパーソナルコーディネーター (R)になりました。

なのでアパレル経験0です。

当初、「先生、私とにかく自分に自信がないのです。」が口癖でした。

そんなチカさんですが、「ファッションが好き！好きを仕事にしたい💎」の想いの強さ、

そして、教えたことをすぐに実行する行動力&素直さのおかげで徐々に顧客が増えて順調に売上を伸ばして行く中、嬉しいことに予期せぬ妊娠🍀。

その後、安静のためパソコン・スマホも全く使えず10ヶ月間寝たきり状態。

でも、きちんと集客の仕組み（リストマーケティング）が整っていたので、1年近くの休業後にサービスの募集をしたら即満席！

blankもものともせず、その後も毎月安定して月商100万円以上を稼いでいます。

今回も「チカさん、今すぐLINE@やった方が良さよ！先行利益があるよ💡」とすすめると、

すぐにスクールに入り学んだことを即実行して、あっという間に月商250万円という売上結果を出しました🐶

成功するには「想い」×「行動力」×「素直さ」が必須ですね💎

- とにかく数値/グラフを見せる
(グラフは画像で送るもよし)

- 実績者のお声の動画もしくはブログを見せる
実績者のビフォー&アフター

※まだ、実績者がいない場合

→なぜ今チャンスなのかのデータやグラフ
(市場規模、ユーザー数、人口動態、など)

ワーク2

3日目の配信で使用する
グラフやデータを
書き出してみよう

4日目の配信事例

(自己紹介)

ヒーローズジャーニー

[name]さん、なぜ、私が売上にこだわるかという、、、、

夫が会社を辞めて、一家の大黒柱になり生活がかかっているからです。

しかも大きな借金がありました😓

服・バッグ・宝石・家・車など自分自身の散財の借金ならまだしも、「負の遺産」すなわち先代が残した借金です。

そうなる、情けないことに「お金」のことでの夫婦喧嘩が絶えず🔪、起業のきっかけは「借金返済」のためなんです。

おまけにパーソナルスタイリストとして起業当初はよかったものの、だんだん同業者が増えてくると廃業寸前にまで追い込まそうにもなりました💧

そこを救ってくれたのが「マーケティング」すなわち【売上を作る仕組み】

だから今、1人でも多くの女性起業家に向けて、最先端のマーケティングを広めているのです💎

そこで今、一番オススメなのが「LINEステップマーケティング👉」

毎日時間をかけてメルマガやLINE@の発信や、何度もブログやSNSの更新、時間もお金もかかり体力的にもキツイメルマガキャンペーンなど一切不要！

さらに、そこそこお金は稼げても全く時間の自由がない『労働型ビジネス』からも脱却できるのです❤️

このような私の今までの経緯や、恥ずかしい話を、全てこちらでさらけ出しました。ご覧ください。

↓

<https://www.jpc-a.com/0928/>

私は今でこそ「〜〜〜」
(権威性を出す) です。

しかし、最初からこうではなかったんです。

当時はね

- ・ 最悪などん底その1
- ・ 最悪などん底その2
- ・ 最悪などん底その3
(鮮明にリアルに)

ヒーローズジャーニー

リンク先のブログ



<https://www.jpc-a.com/0928/>

自己紹介の流れ

生い立ち



きっかけと夢に向かって起業



挫折（1回目）



いかに乗り越えて



挫折（2回目）



いかに乗り越えて



今でこそこうなれている！

ヒーローズジャーニー (神話の法則)

ストーリー消費

・ これまでは 『コンテンツ消費・もの消費』

商品開発に力を入れられていた

機能の便利さをどう見せて表現していくのか？

・ これからは 『ストーリー消費』

どんなストーリーで打ち出していくか？

何を見せるか？で売上が変わってくる

誰から買うか？

- ・伝えたいことを体験談やエピソードなど物語に乗せ

て伝える手法

5つのメリット

- ・興味・感情・記憶・差別化・協力

●人は感情でものを買い、理性で正当化する

世の中に出ている
ノウハウで画期的な
ものはほとんどない

ストーリー(物語)が加わる
ことで、

あなたの唯一無二の
コンテンツになる

ネットの普及でお客様が賢くなり、
自分で判断できる今
効果的なのが

自己開示

● 自己開示ができないと・・・

① 集客できない

⇒ SNSは自分のことを伝えるのが基本

② セールスできない

⇒ 批判、否定が怖い

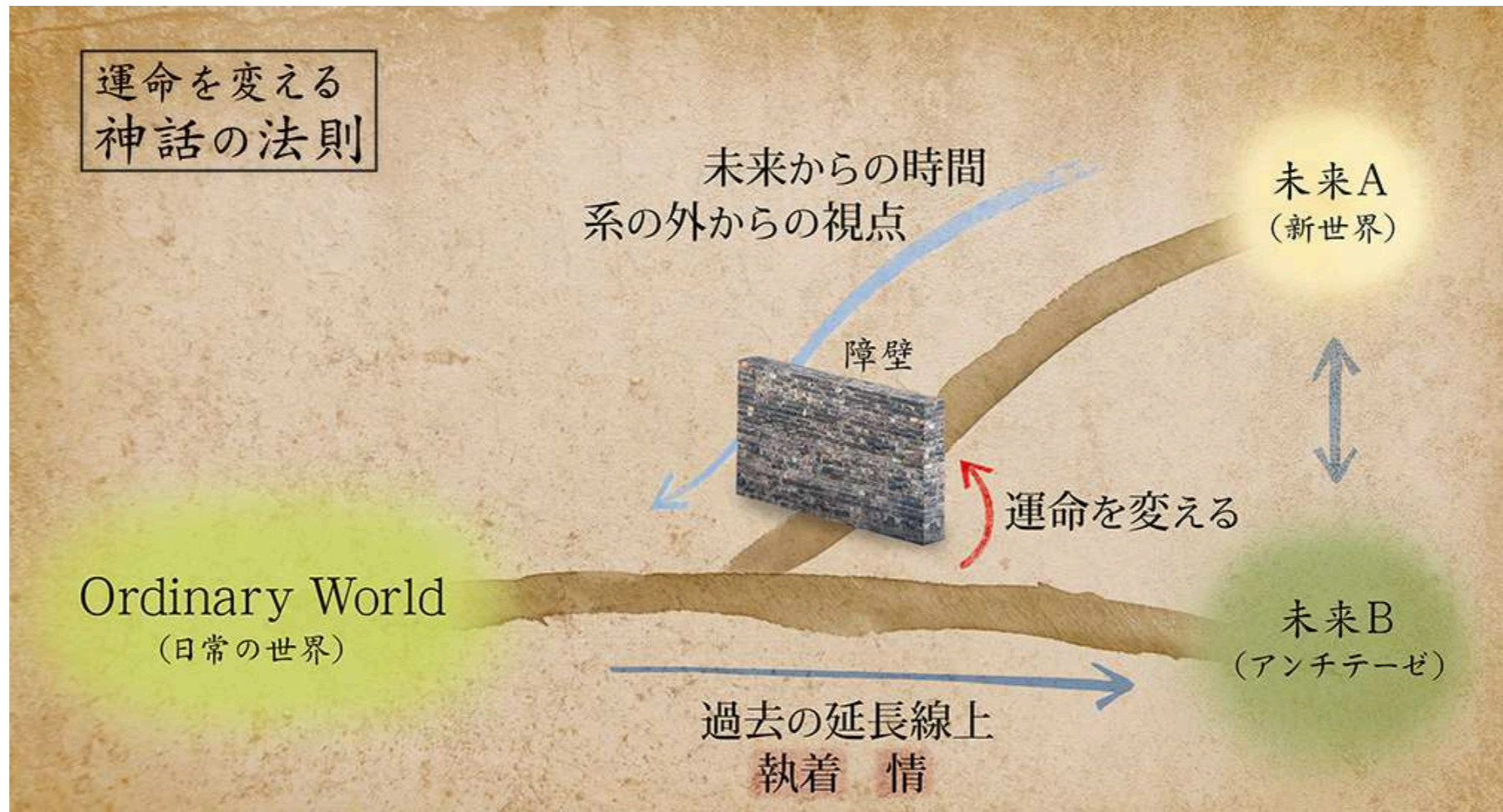
③ 高額商品ができない

⇒ 自分の失敗談や経験が商品に
感情がゆさぶられるオリジナル

ヒーローズジャーニーとは？

- 神話の法則(ギリシャ時代から)
 - 人心掌握術の一種
- 人の心を動かす ⇔ 人の記憶に残りやすい
- スターウォーズやワンピースなどにも

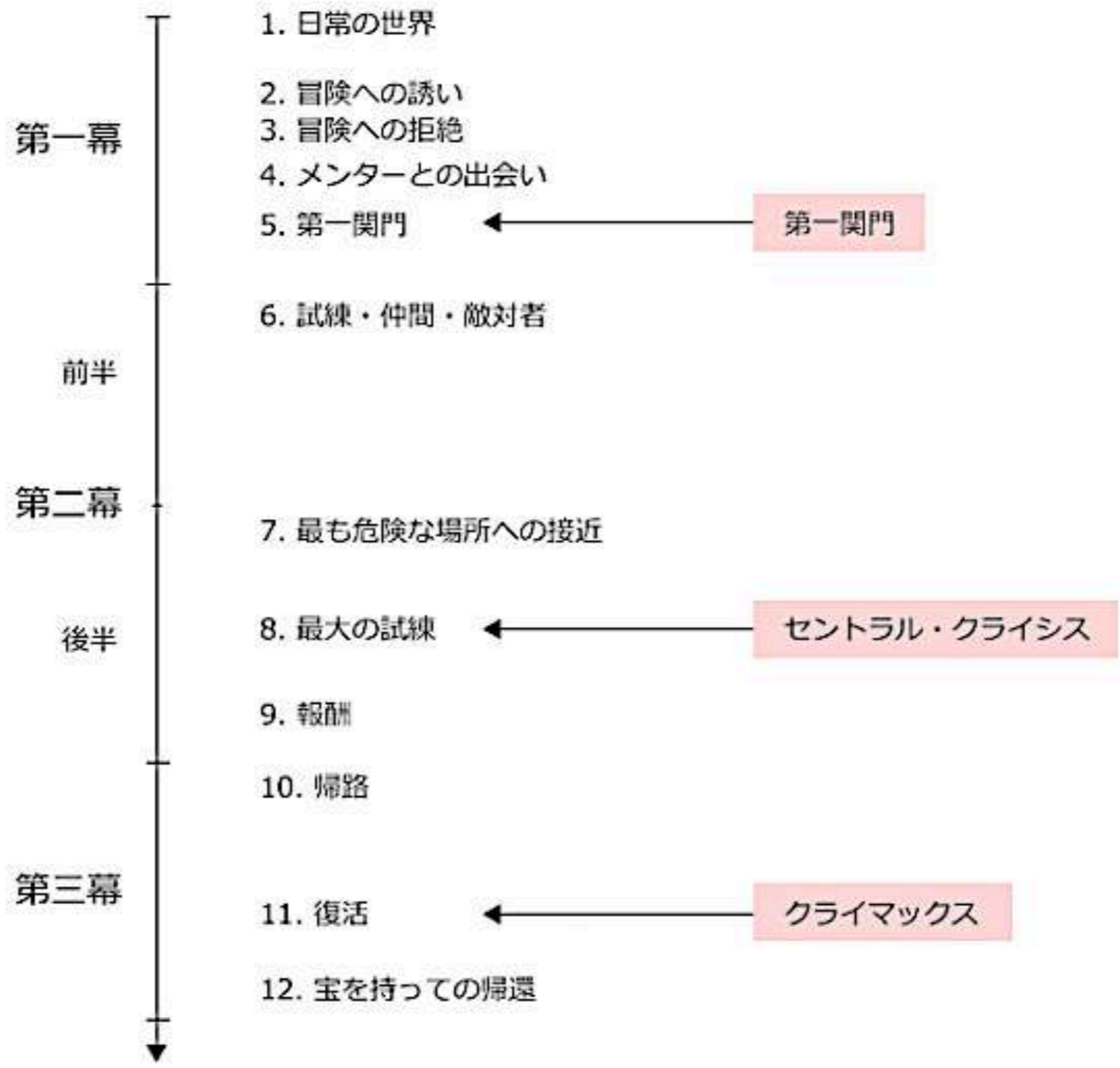
神話の法則



作り方



クリストファー・ボグラー「神話の法則」十二のステージ



1.ヒーローの日常生活が紹介される。

2.冒険へのお誘いを受ける。

3.はじめは乗り気がしないヒーロー。

4.でも賢者との出会いによって旅立つ決意をする。

5.新しい世界へ足を踏み入れたヒーロー

6.試練や仲間、敵が待っている。

7.次に最も危険な場所へ接近する。

8.そこには最大の試練が待ち受けている。

9. 試練に打ち勝ち報酬を得たヒーローたち。

10. 日常の世界に戻ろうとする。

11. 最後の関門をくぐり抜け変容を遂げる。

12. 恵みと宝を持ち帰る。

ヒーローは必ず成功する！

すぐに使える簡単な
ヒーローズジャーニー解説

まずは箇条書きで書く

●ステップ1

現在の実績を書く

- ・どれくらい勉強したか?
- ・クライアント数など

●ステップ2

今のビジネスをしようと思ったきっかけを理由をかく

- ・出会った人、心に決めた出来事、本など
- ・名前と日付もしっかりと書く

●ステップ3

- ・鮮明にかく
- ・借金、体を壊した、家族との不仲

●ステップ4

メンターとの出会いを書く

●ステップ5

ステップ4により変化したことを書く

(実績がない人は考え方など)

●ステップ6

ステップ5にからさらにうまくいかなかったこと

- ・(ある方と出会ってマーケティングを習ったがうまくいかなかった
その時にマインドの大切さをより理解した)
- ・(ダイエットに一時は成功したがすぐにリバウンドした)

●ステップ7(お金を払わす = 投資の教育)

ステップ6を乗り越えてより気づいたこと

- ・リバウンドをしたことで人は一人ではできないサポートが欲しい

- ・マインドを保つためには環境や仲間の大切を理解した

●ステップ8

今の自分の思いを書く

今度は細かく書いていこう

『ステップ1』 今の現状(実績)

『ステップ2』 その仕事をしようとしたきっかけ 過去の話 ※売りたい商品を入れる

『ステップ3』 辛い思い出(できるだけ詳細に書く)

『ステップ4』 メンターとの出会い

『ステップ5』

さらなる試練(でもうまくいかなかった) ※お金を払うマインドブロックを取り除く

『ステップ6』 全てを乗り越えて変わったこと、気づいたこと

(だから今の私がいる、だからこと仕事をしている)

5日目の配信事例 (問い合わせの誘導)

そして、ジャン！！

先着5名の方限定、参加者特典として、

①集客力を上げるチェックリスト (9,800円相当)

②LINE公式アカウント改定マニュアル (priceless)

③個別電話相談 (15分) (13,750円相当)

④教育の自動化のための5日間ステップメール配信マニュアル (22,000円相当)

⑤LINE月間の配信スケジュールテンプレート (22,000円相当)

この5大特典 (67,550円相当) をプレゼントします 🎁

少人数制なので、お席が埋まる前にこちらをクリックしてお申込ください 🍀

↓

<http://jpca.co/line-2/1907-zoom/>

リンク先



<http://jpca.co/line-2/1907-zoom/>

- ZOOMセミナー誘導
- 無料相談誘導
- 来店への誘導
- 物販の販売誘導
- コンテンツの購入誘導

追い打ち配信

→6日目：

①背中を押す内容：

昨日の件ですが～まだ迷ってるのであれば24時間以内であれば先着枠で間に合います！

②参加表明した人を褒めちぎる！！（集団心理）

ワーク4

5日目の配信文を
3000～5000文字で
書き出してみよう