

【スクール】

LINE公式ステップ設定
セールス（オンライン）

1、LINE公式ステップ設定

・あいさつメッセージ（特典お渡し）

The screenshot displays the LINE Official Account Manager interface. The main content area is titled "あいさつメッセージ" (Greeting Message) and includes a description: "友だち追加されたときに自動で送信されるメッセージです。あいさつメッセージを送信しない場合は、[設定]>[応答設定]から設定をオフにしてください。" (This is a message automatically sent when a friend is added. If you do not want to send a greeting message, please turn off the setting in [Settings]>[Response Settings]).

A red arrow points to the "あいさつメッセージ" option in the left sidebar under "トークルーム管理" (Chat Room Management).

The preview window on the right shows the message content:

井上史珠佳（ステップ）

{Nickname}さん、
ご登録くださいます
ありがとうございます😊

改めまして！

仕事時間半分で売上2倍にする
オンラインビジネスの専門家
井上史珠佳です。

名前は「しずか」と読みます。

時代の流れでフリーランス、
副業スタート、個人起業家になっ
ただけど・・・

仕事がこない...
お金にならない...

メルマガ、facebook、ブログ
Instagramもやったけど
いまいち集客に繋がらない...
忙しいわりに売上に繋がらない。

商品サービスをお客様に
届ける手段がわからない...

そこそこ稼げるが、全く時間の
余裕がない「労働型」から

メッセージアイテム

リッチメッセージ

リッチビデオメッセージ

カードタイプメッセージ

ツール

クーポン

ショップカード

リサーチ

トークルーム管理

あいさつメッセージ

リッチメニュー

データ管理

オーディエンス

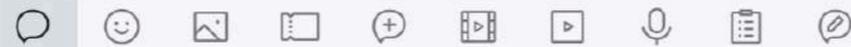
トラッキング(LINE Tag)

友だちを増やす

メニューを閉じる

あいさつメッセージを送信しない場合は、[設定]>[応答設定]から設定をオフにしてください。

変更を破棄

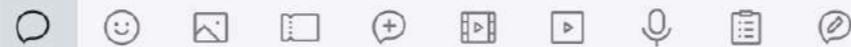


「ほったらかし自動集客のシクミカ。」を広めている井上史珠佳（しずか）です。

Nickname さん、

絵文字 友だちの表示名 アカウント名

友だちの表示名を含むメッセージは、プロフィール情報を表示しているユーザーのみに送信されます。



このLINEで公開したことをあなた自信に落とし込み、そのまま実践して頂けたら・・・

変更を保存

プレビュー



ステップ井上

「ほったらかし自動集客のシクミカ。」を広めている井上史珠佳（しずか）です。

{Nickname}さん、この度はLINEのご登録ありがとうございます😊

このLINEでは

★無理なくできる「ほったらかし自動化集客術」

★仕事時間半分で売上2倍に！LINEステップ攻略法

★InstagramからサクサクLINE読者を集めるワザ

★売込み0でもバンバン売れる魔法のセールスメソッド」

★この仕組み化のメソッドを活用した数々の成功事例

などなど、私が12年かけて実践してきた、他では絶対に学べない秘密の情報だけを公開していきます💖

- メッセージアイテム
 - リッチメッセージ
 - リッチビデオメッセージ
 - カードタイプメッセージ
- ツール
 - クーポン
 - ショップカード
 - リサーチ
- トークルーム管理
 - あいさつメッセージ
 - リッチメニュー
- データ管理
 - オーディエンス
 - トラッキング(LINE Tag)
- 友だちを増やす
- メニューを閉じる

このLINEでは

★無理なくできる

絵文字 友だちの表示名 アカウント名

友だちの表示名を含むメッセージは、プロフィール情報を表示しているユーザーのみに送信されます。

すぐに特典をお届けします。

この動画をご覧ください、
仕組みを整えると、
このような結果が続々と
出ています

絵文字 友だちの表示名 アカウント名

友だちの表示名を含むメッセージは、プロフィール情報を表示しているユーザーのみに送信されます。

▼ プレビュー

たとえばあなたが
毎日SNS投稿しているのに
なかなか集客できなかったり、

忙しいわりにイマイチ売上が
安定しなくても、

今の3倍くらい予約が入ったり、
3ヶ月先まで満席になったり、

「集客」「売上」そして
「自分時間」も2倍に
なるのも可能です。

ぜひ、ご期待ください♡

の受け取りは「プレゼント」と
一言メッセージを送ってください。
すぐに特典をお届けします。

この動画をご覧ください、
仕組みを整えると、
このような結果が続々と
出ています。
↓↓↓

ステップ井上

・新規顧客が毎月5人増える

・特典お渡しの自動応答

メッセージリスト
メッセージを作成

📧 ステップ配信

🔄 自動応答メッセージ

応答メッセージ ←

 AI応答メッセージ

📁 メッセージアイテム

 リッチメッセージ

 リッチビデオメッセージ

 カードタイプメッセージ

🧰 ツール

 クーポン

 ショップカード

 リサーチ

🗨️ トークルーム管理

🔙 メニューを閉じる

削除 保存

タイトル 13/20
タイトルは管理画面のみで使用され、ユーザーには表示されません。

ステータス オン
 オフ

スケジュール スケジュールを設定する

2021/08/17 ~ 2021/08/23

00:00 ~ 23:59 (毎日)

タイムゾーン: (UTC+09:00) Asia/Tokyo, Seoul

キーワード キーワードを設定する

× × × × 追加

キーワードを設定すると、キーワードと完全一致するメッセージを受信したときのみ自動で返信します。あいさつメッセージなどを通じて設定済みのキーワードをユーザーに案内すると、より効率的に活用できます。
最大30文字まで設定できます。

↑ プレビュー

- メッセージリスト
- メッセージを作成
- ステップ配信
- 自動応答メッセージ
- 応答メッセージ
- AI応答メッセージ
- メッセージアイテム
 - リッチメッセージ
 - リッチビデオメッセージ
 - カードタイプメッセージ
- ツール
 - クーポン
 - ショッピングカード
 - リサーチ
- トークルーム管理
- メニューを閉じる

00:00 ~ 23:59 (毎日)

タイムゾーン: (UTC+09:00) Asia/Tokyo, Seoul

キーワード キーワードを設定する

プレゼント × ふれぜんと × 「プレゼント」 × 「ふれぜんと」

キーワードを設定すると、キーワードと完全一致するメッセージを受信したときにのみ、あいさつメッセージなどを通じて設定済みのキーワードをユーザーに案内することができます。
最大30文字まで設定できます。



Nickname さん、ありがとうございます😊

プレゼントはこちらから受け取ってください。
↓
プレゼント URL

絵文字 友だちの表示名 アカウント名

プレビュー

ステップ井上

{Nickname}さん、ありがとうございます😊

プレゼントはこちらから受け取ってください。
↓
プレゼント URL

これからも役立つ情報をお届けするので、宜しくお願いします。

- メッセージリスト
- メッセージを作成
- ステップ配信
- 自動応答メッセージ
 - 応答メッセージ
 - AI応答メッセージ
- メッセージアイテム
 - リッチメッセージ
 - リッチビデオメッセージ
 - カードタイプメッセージ
- ツール
 - クーポン
 - ショップカード
 - リサーチ
- トークルーム管理
- メニューを閉じる

キーワードを設定すると、キーワードと完全一致するメッセージを受信したときにのみ自動で返信します。あいさつメッセージなどを通じて設定済みのキーワードをユーザーに案内すると、より効率的に活用できます。
最大30文字まで設定できます。

メッセージ作成画面のプレビュー領域。上部にはメッセージ編集ツール（返信、絵文字、画像、動画、音声、テキスト、音声メッセージ）が表示されています。中央には、送信元「Nickname」からのメッセージのプレビューが示されています。メッセージ本文は「さん、ありがとうございます😊」と「プレゼントはこちらから受け取ってください。」の2行で構成されています。下部には「絵文字」「友だちの表示名」「アカウント名」の3つのオプションボタンがあり、その下に「友だちの表示名を含むメッセージは、プロフィール情報を表示しているユーザーのみに送信されます。」という注釈があります。

+ 追加

変更を保存

メッセージのプレビュー画面。タイトルは「プレビュー」です。送信元は「ステップ井上」で、プロフィールアイコンが「2倍にほめる自動」です。メッセージ本文は「{Nickname}さん、ありがとうございます😊」と「プレゼントはこちらから受け取ってください。」の2行で構成されています。下部には「↓プレゼント URL」と「これからも役立つ情報をお届けするので、宜しくお願いします。」の2行が追加されています。

設定

アカウント設定

権限管理

応答設定

Messaging API

登録情報

利用と請求

ダッシュボード

月額プラン

プレミアムID

お支払い履歴

お支払い方法

連携サービス

メニューを閉じる

応答設定

基本設定

応答モード

Bot

応答メッセージとWebhookが利用できます。

チャット

チャットや応答メッセージ、スマートチャットが利用できます。

あいさつメッセージ

オン

オフ

[あいさつメッセージ設定](#)

詳細設定

応答メッセージ

オン

オフ

・ ステップ設定

LINE Official Account Manager

井上史珠佳 (ステップ) @679znfux フリー 1 応答モード: Bot

井上しずか ヘルプ

ホーム 通知 分析 タイムライン チャット プロフィール 設定

メッセージ配信

ステップ配信 **NEW**

応答メッセージ

メッセージアイテム

ツール

トークルーム管理

データ管理

友だちを増やす

メニューを閉じる

ステップ配信

作成

友だち追加日からの経過日数や設定した条件に応じて、複数のメッセージを自動で配信することができます。

ステップ配信を活用しよう

それぞれの友だちに合ったメッセージを自動で配信することができます。



<https://manager.line.biz/account/@679znfux/stepmessage>

メッセージ配信

ステップ配信 **NEW**

応答メッセージ

メッセージアイテム

ツール

トークルーム管理

データ管理

友だちを増やす

メニューを閉じる

ステップ配信

友だち追加日からの経過日数や設定した条件に応じて、複数のメッセージを自動で配信することができます。

保存



利用開始

基本設定

タイトル

テスト

3/50

管理用にタイトルを設定できます。

タイムゾーン

(UTC+09:00) Asia/Tokyo, Seoul

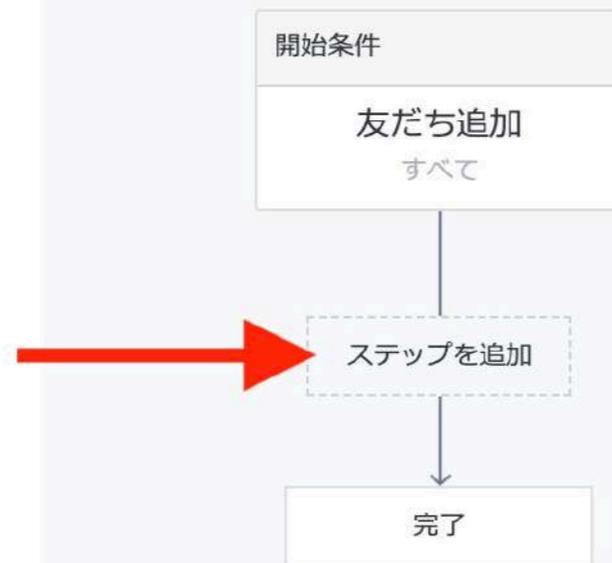
メッセージ配信の時間帯や、有効期間に利用されます。

有効期間

有効期間を設定する

メッセージ設定

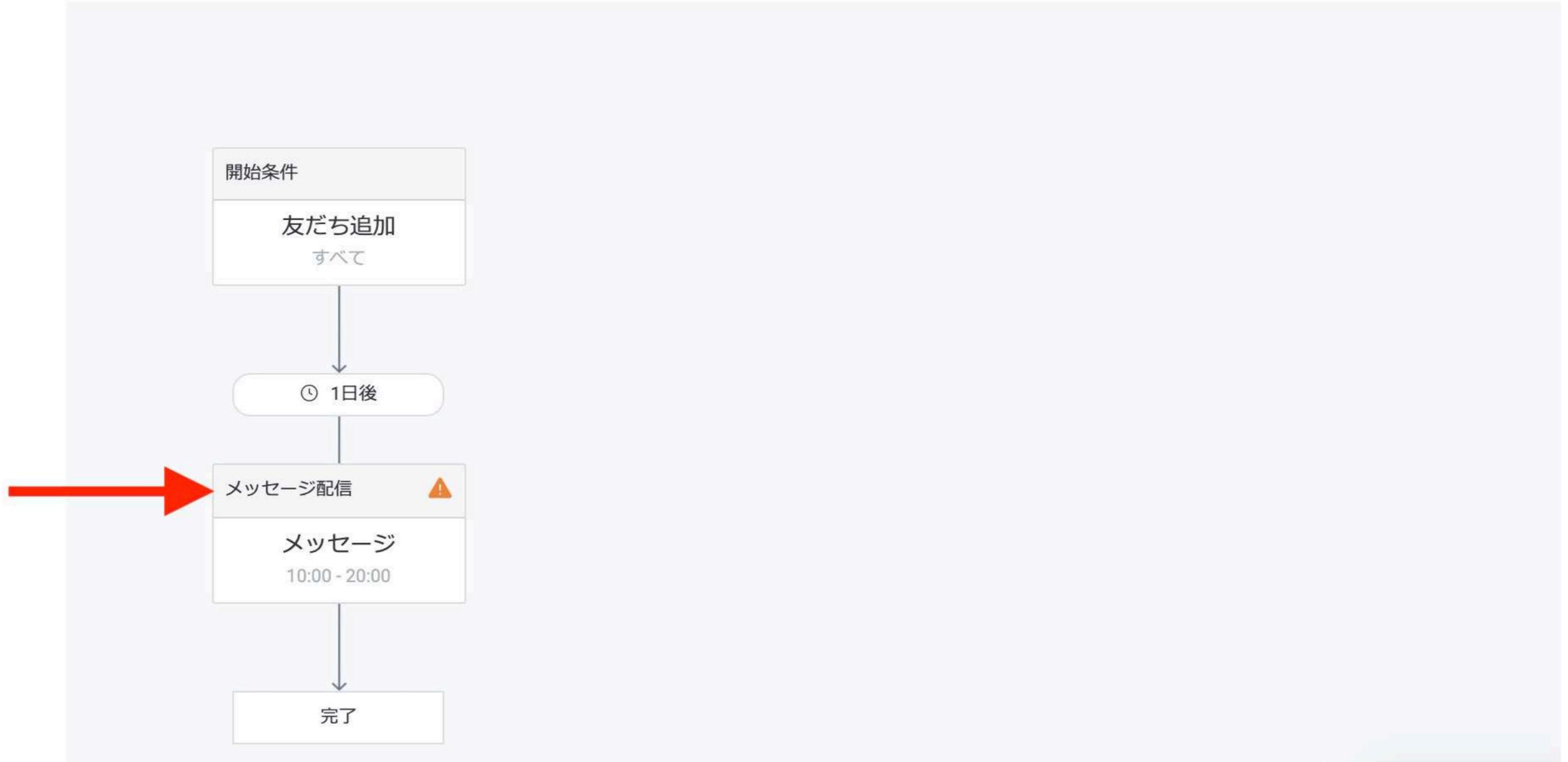
メッセージ設定



メッセージ設定



メッセージ設定



開始条件

友だち追加
すべて

🕒 1日後

メッセージ配信 ⚠️

メッセージ
10:00 - 20:00

完了

🔍 メッセージを編集 🗑️

プレビュー テスト配信

メッセージラベル (任意)

メッセージラベル 0/20

メッセージ内容を識別するためのラベルです。友だちには表示されません。

配信時間帯

10:00 ~ 20:00

配信数が多い場合など、指定された時間にすべてのメッセージを配信できないことがあります。その場合、配信できなかったメッセージは次の日の同じ時間帯に配信されます。

スタンプ

🗨️ 😊 🖼️ 📄 ➕ 🎥 🎵 🎙️ 📋 📝 ⤴️ ⤵️ ✕

キャンセル 保存

2、セールス（オンライン）

プログラム

- 1、セールスとは？
- 2、ヒアリングシート作成準備
- 3、オンラインセールス方法
- 4、リアル対面セールス

1、セールスとは？

何よりも教育が大切！

教育がなくては
絶対に売れない！

ビジネスとは？

集客⇒教育⇒セールス

教育がある程度できてからのセールス

「セールスとは●●」
イメージする言葉を入
れて下さい。

相手に気持ち良く
申し込んでもらうこと！！

売り込みでない！

変わるきっかけを提供する！

良いサービス

<セールスでよくある失敗>

~~説得ではない!!~~

気づいていない“ニーズ”に
気づいてもらおう、引き出す

<お客様の興味>

~~サービスの内容~~

自分のメリット

自分がどうなれるか？

自分の理想的な未来

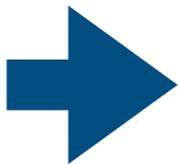


(理想の未来・夢・目標)

理想の未来・夢・目標を叶えるための
具体的な行動提案・解決方法

現在の
問題
課題

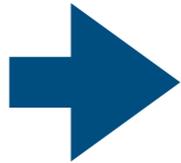
現実



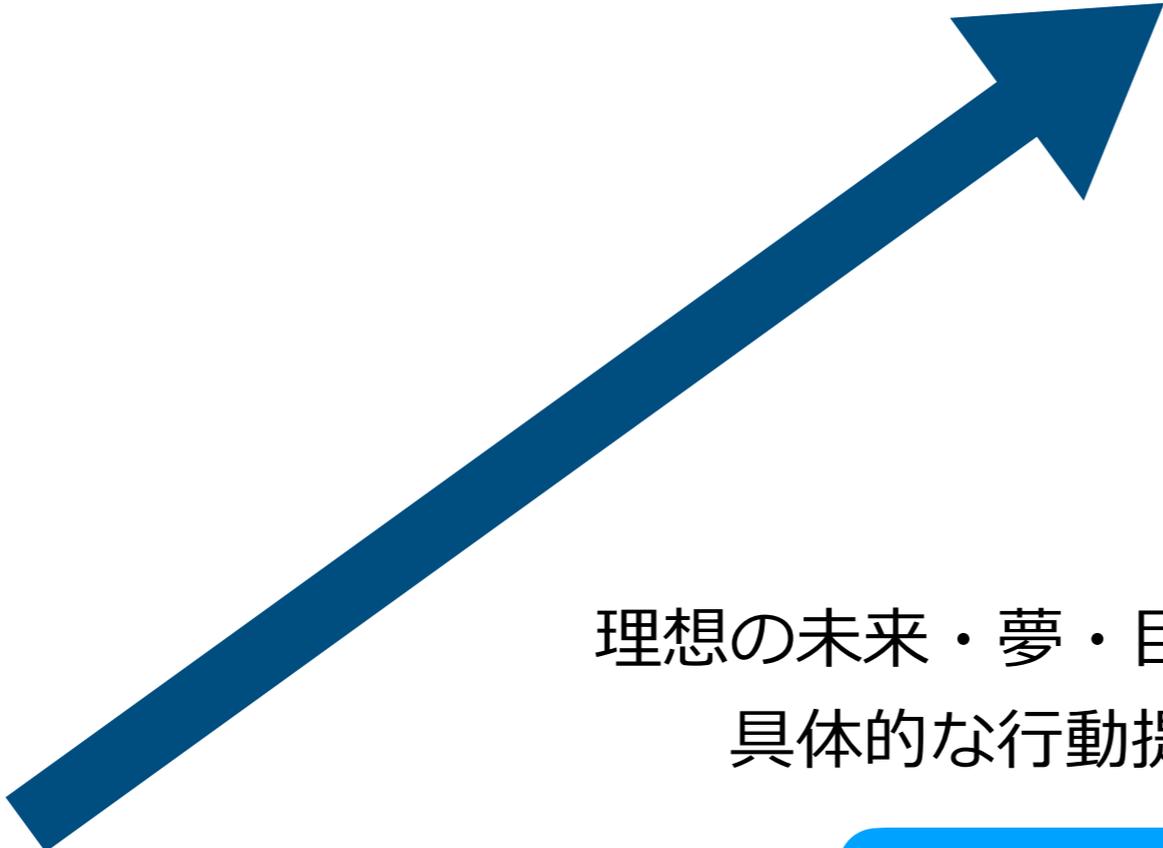
理想の
未来のイメージ

ギャップ

ギャップを埋めるのが
私のサービス



行動



- 私にでもできる
- 簡単そう
- でもやり方がわからない

という感情にさせることが重要

【ワーク】

- 1、お客様の現状・悩みは？
- 2、理想の未来は？

断られるパターン

商品を買わない理由は

- ・自分でできそうだから
まず自分でやってみる
- ・お金がない
- ・今じゃない
- ・他の講座を受けている
- ・家族に聞いてみる

ノウハウを教えすぎない。

セールスの種類

1、オンラインセールス

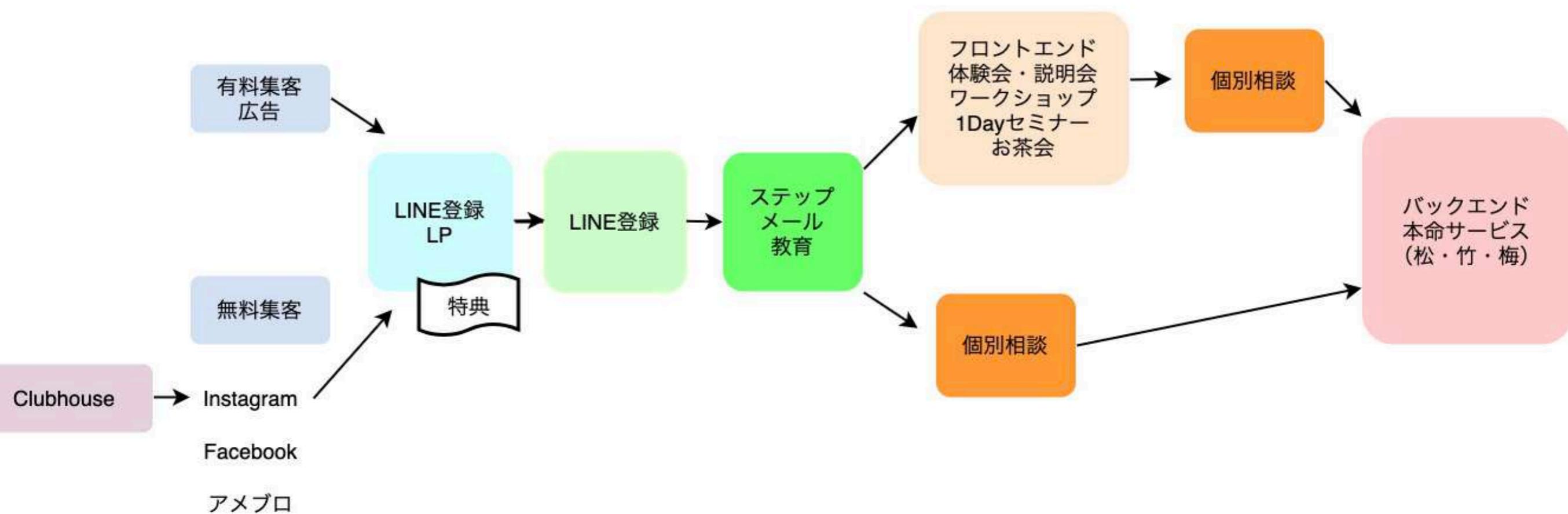
2、リアルセールス

⇒個別相談会・個別コンサル・電話相談
個別セッション・カウンセリング

● オンラインセールス

オンラインビジネス

(コンサル・セッション・スクール・講座)



【注意】フロントとしての個別相談

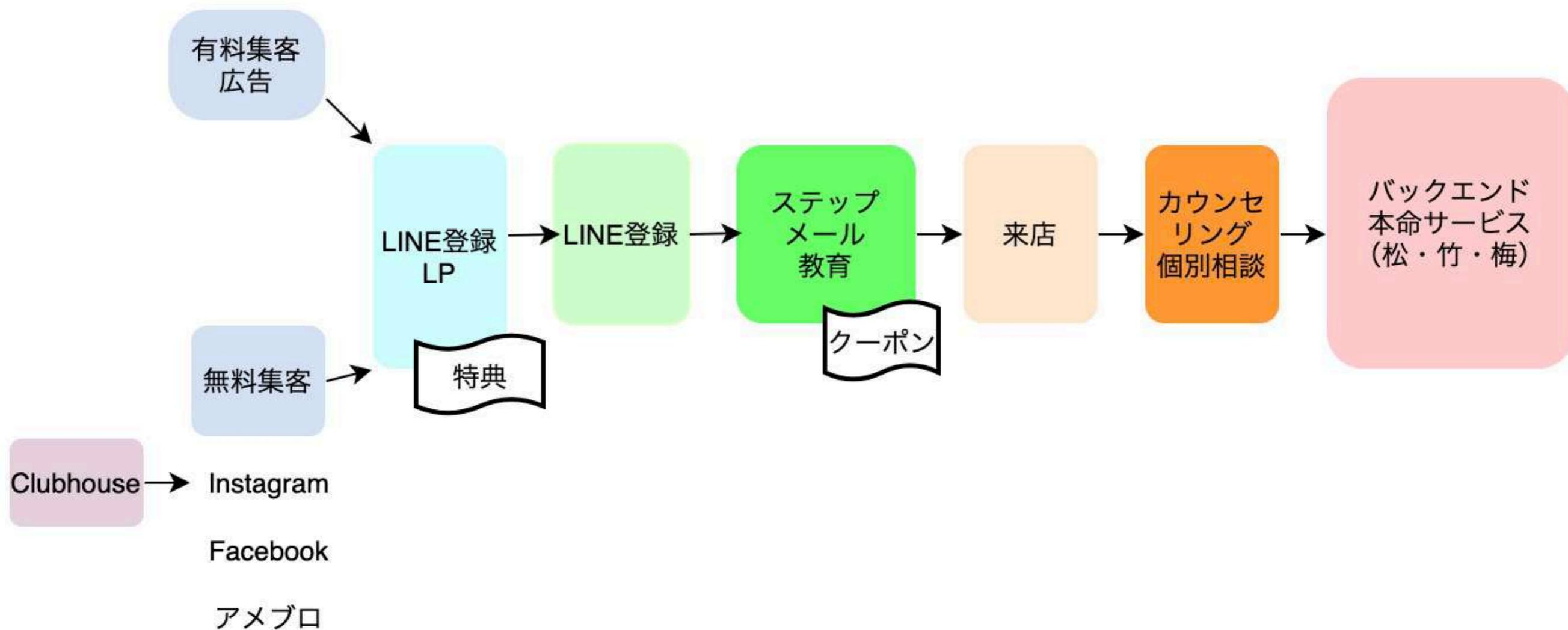
より教育が大切！

(動画や資料を事前に配布)

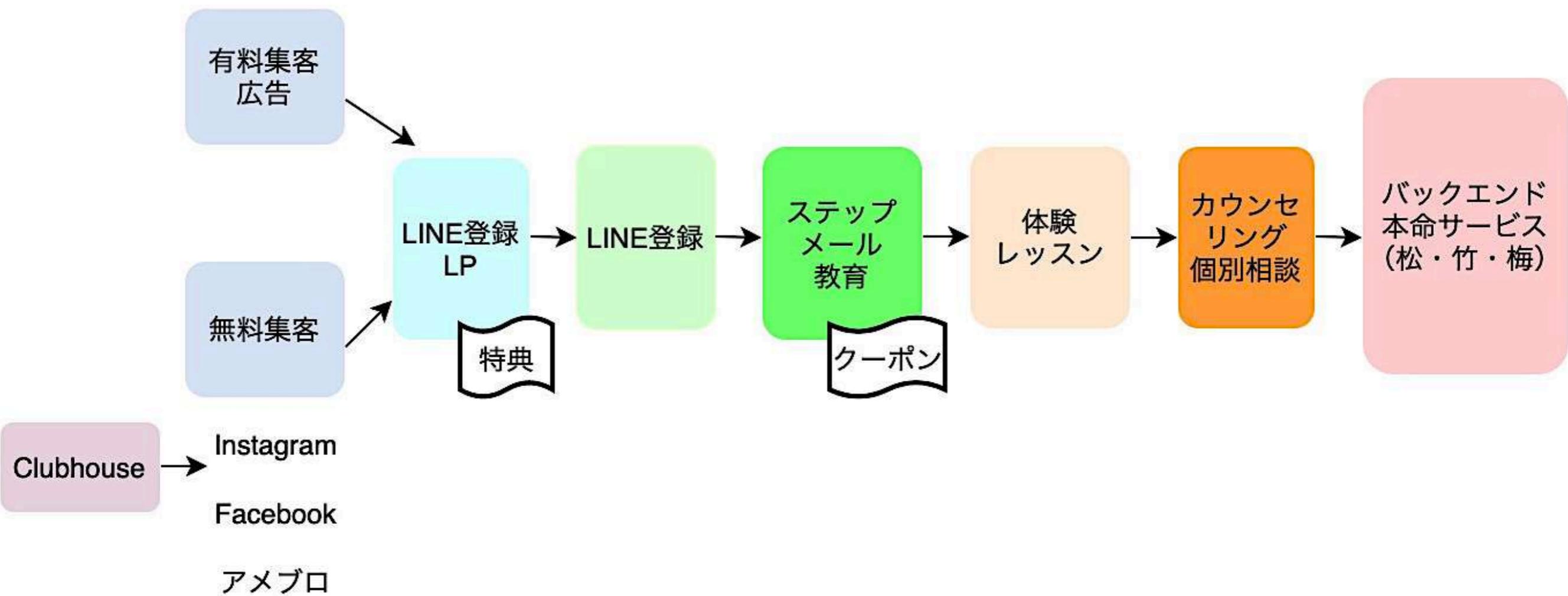
事前アンケートの回答が無い場合は
やらない！

●リアルセールス

サロン系



お教室系



2、ヒアリングシート作成準備

セールスで必要なこと

- ①他社との比較（自社の特徴）
- ②理想の未来を手に入れてもらう
- ③ミッション(共感)
- ④痛みを与える
- ⑤なぜ今なのか？

①他社との比較(自社の特徴)

- ・扱っている商品を深く理解する
- ・他社より優れている点をアピールする

アピールポイントの作り方とは?

- ・世の中にある同業他社の商品の不満を解消するサポートを提示をする
- ・お客の悩みを理解してあげる

事例：パーソナルコーディネート診断

【ワーク】 他社との比較(自社の特徴)

「世間・他社（一般的には）」

「自社のアピールポイント」

②商品を手にした時のこと（理想の未来）を想像させる

未来を想像させるためのフレーズ

「この商品があれば、こんなことがこんな風に変わりますよ」

「この商品があれば、今までよりもこんなに便利になりますよ」

【ワーク】

フレーズを書いてみましょう！

③ ミッション（共感）

共感が大切

誰から買うかの時代

昔の私もあなたと一緒にだった

- ・ 商品を作った理由？
- ・ どうしてあなたに提示しているのかの理由

④痛みの増幅

(やらないとどうなるのか?)

【ワーク】

このノウハウ、サービスをやらないと 一体どんな
最悪の未来が待っているのかを書き出す

事例

「このままの状態だと今後どうなりますか？」

「それって自分だけの問題ではないですよね？」

⑤なぜ今やるべきなのか？

- ・市場のデータで説得する
- ・業界の市場で結果が出てるデータを見せる
- ・やらないとここで起こりうる損失(痛みの増幅)

事例：

気づいた人はみんなやって結果を出している
でもまだ間に合う

(人はみんながやっているといフレーズに弱い)

3、オンラインセールス方法

7つのテンプレートの説明