

【スクール】

教育配信

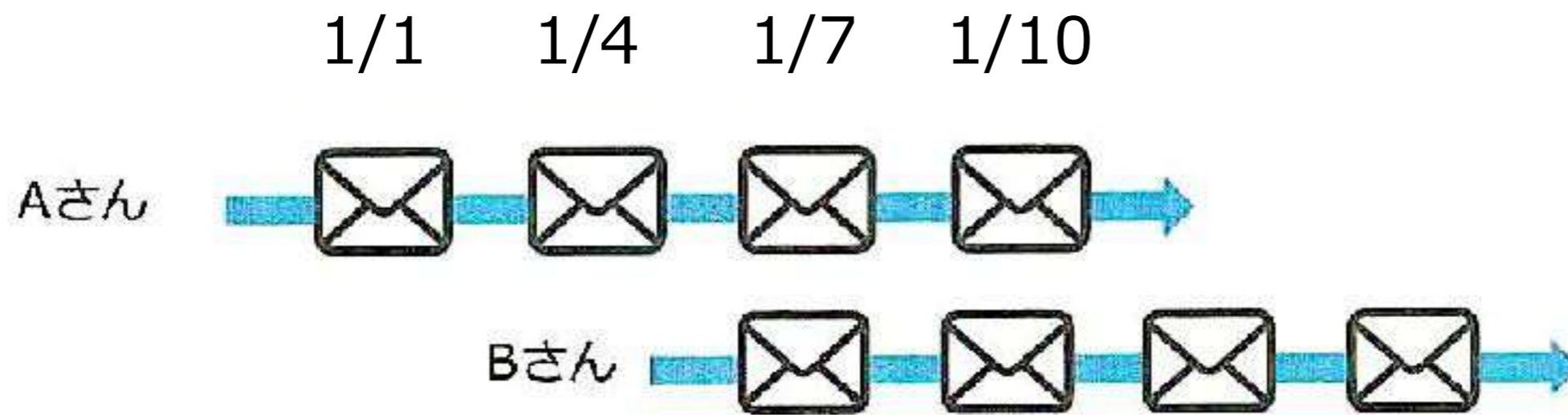
ヒーローズジャーニー

# プログラム

- 1、LINE自動化の全体像
- 2、ゴール設定（マーケティングフロー設計）
- 3、商品が売れる3つのポイント
- 4、配信内容（お役立ち&7つの教育配信）
- 5、ヒーローズジャーニー

# 1、LINE自動化の全体像

# LINEの自動化

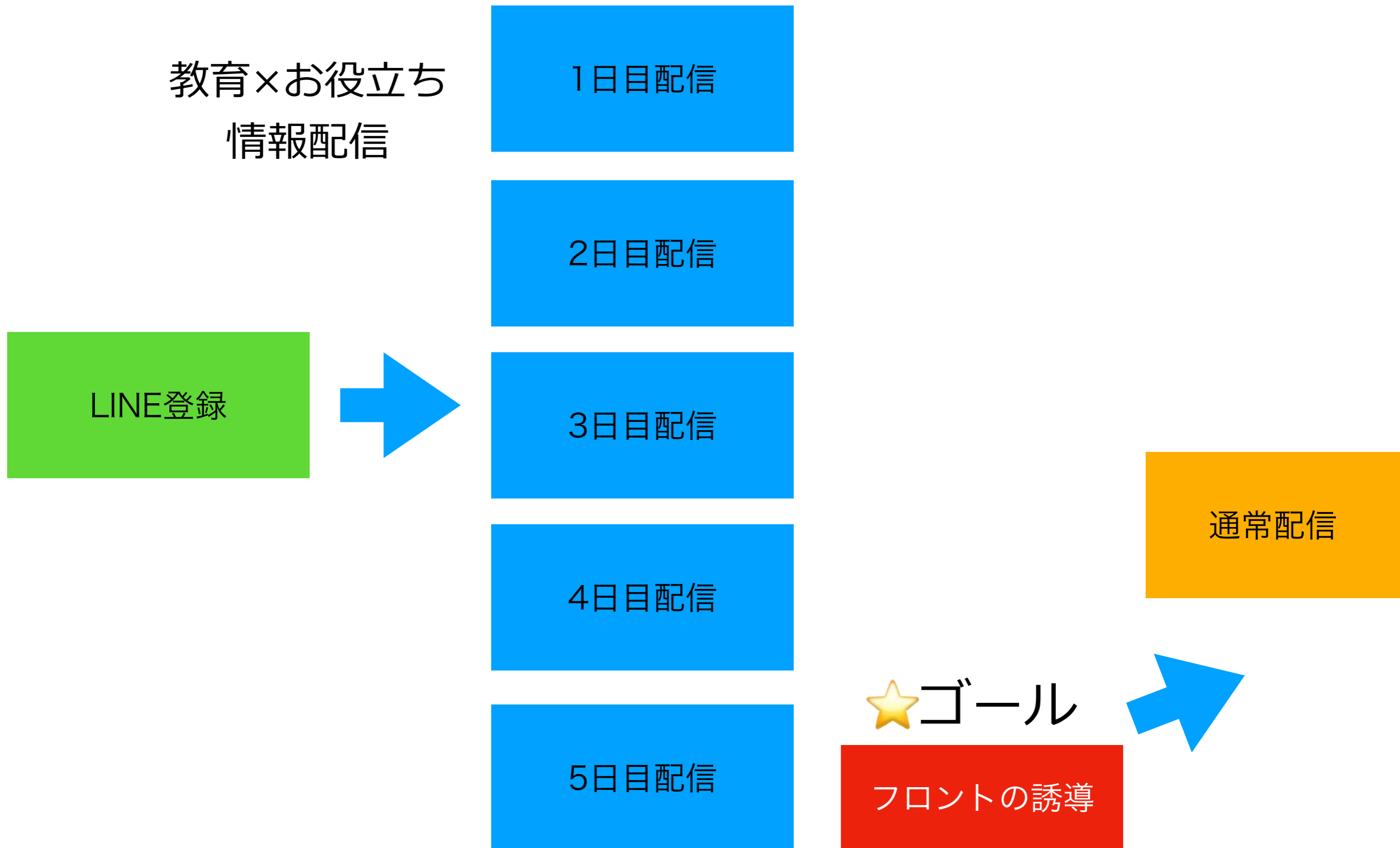


## ステップメール



季節不夕  
時事不夕  
無し

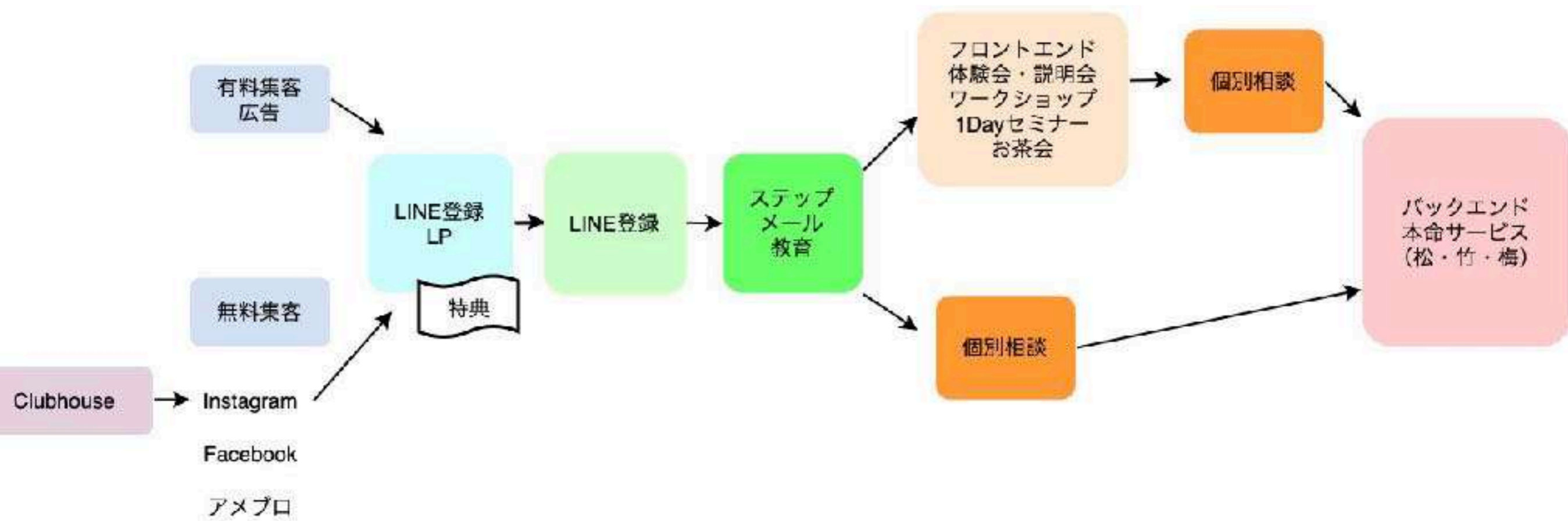
# LINEステップメール全体像



## 2、ゴール設定 (マーケティングフロー設計)

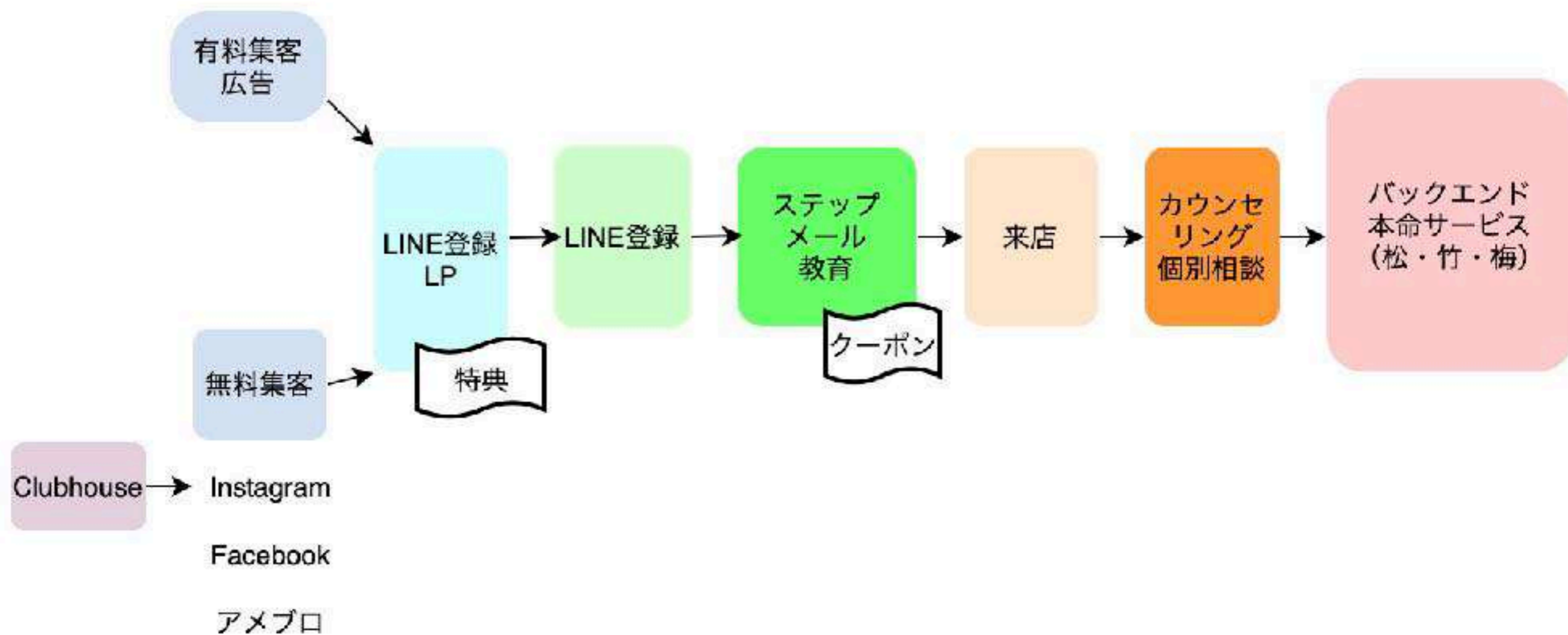
# オンラインビジネス

(コンサル・セッション・スクール・講座)

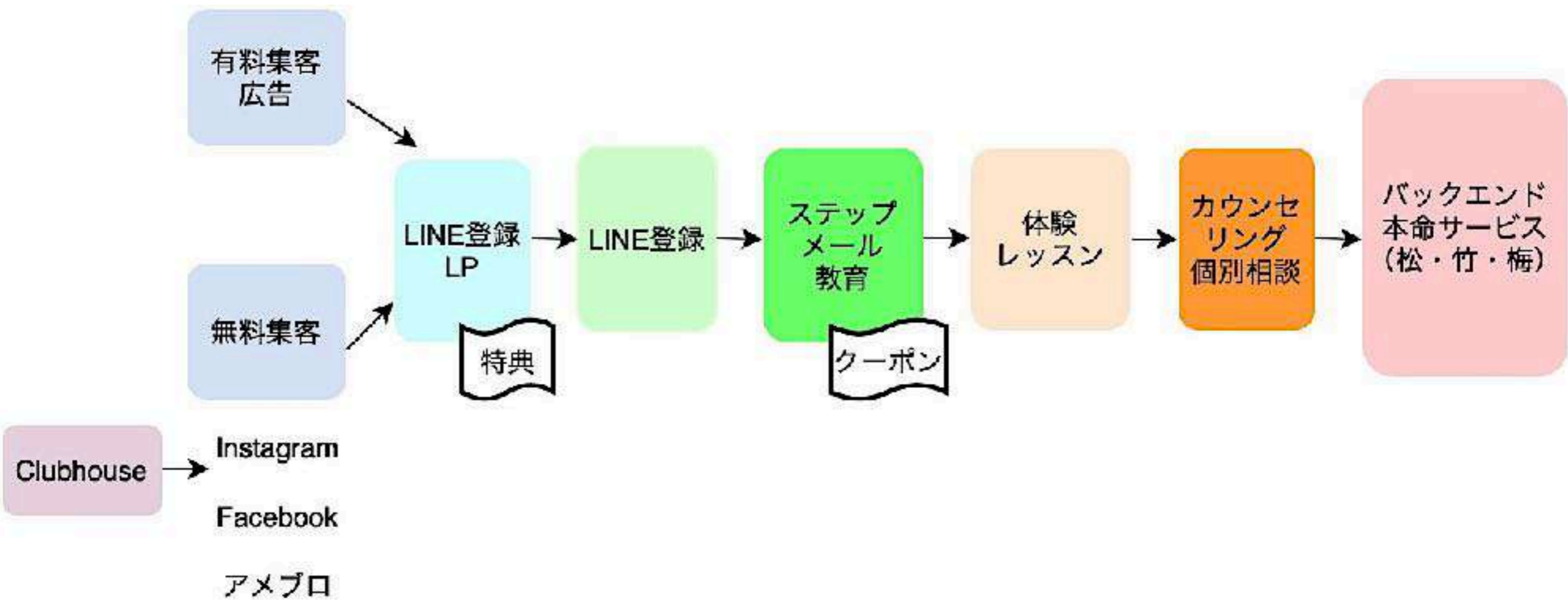




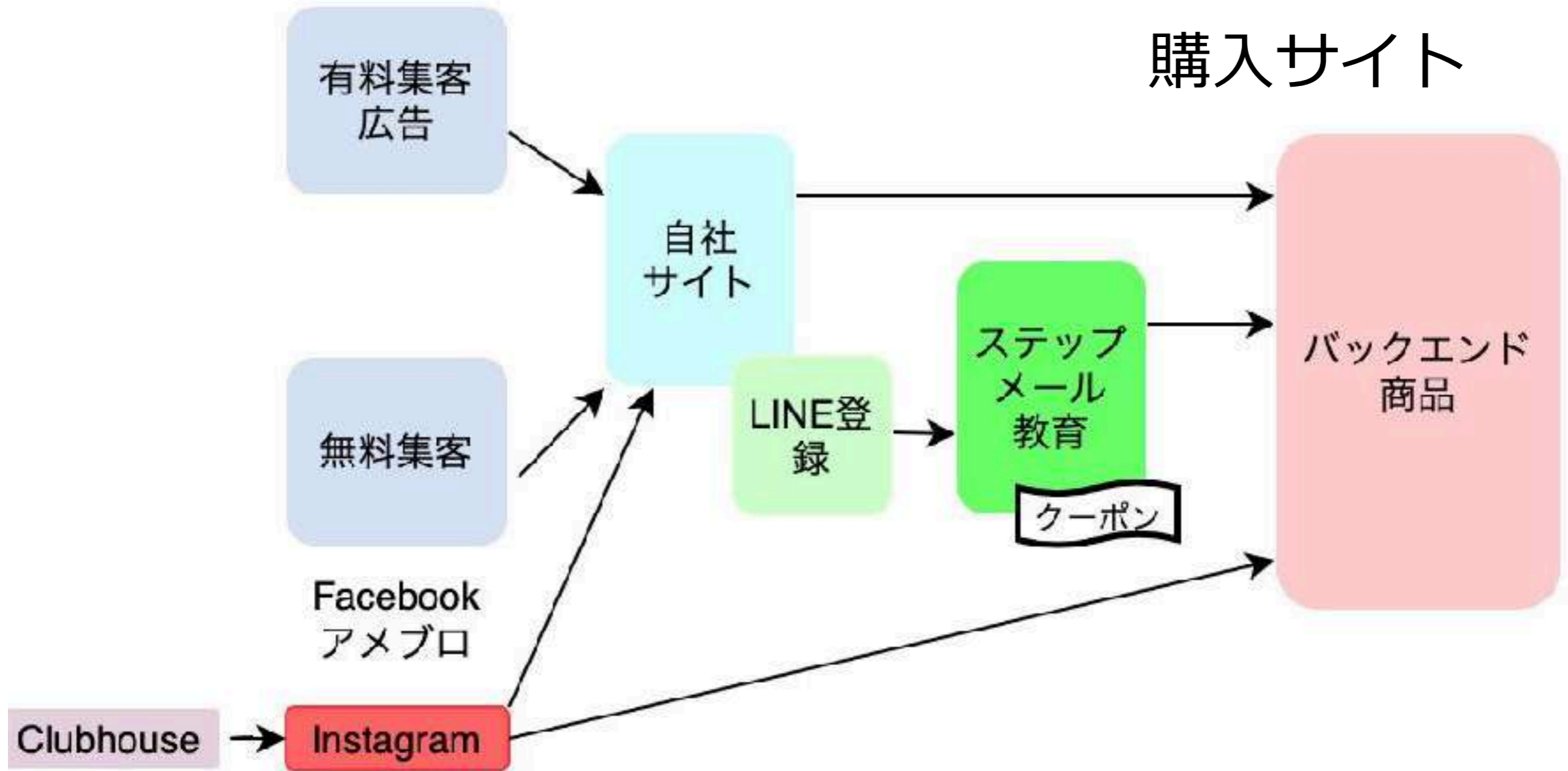
# サロン系



# お教室系



# 物販系



あなたはどのタイプ？  
自分のマーケティングフローを  
決めましょう

# ゴールを決める！

個別相談

説明会

セミナー

体験会

ワークショップ

お茶会

体験レッスン

来店

購入

【ワーク】

ゴールを何にするか  
具体的に決めましょう！

## 【シェアタイム】

ステップメールのゴール（フロント）は

# 3、商品が売れる3つのポイント



# 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

●あなたのことを信用していない

⇒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)
  - ・ お客様の声・推薦の声

# 【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)

●あなたの商品のことを信用していない  
⇒ 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つ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。

●今やるべき理由がわからない

⇒ なぜ今必要なのかを理解してもらおうために

・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

⇒ 業界内の他社実績

# 4、配信内容

## 2つの配信内容

①お役立ち情報

②教育配信



# ①お役立ち情報とは

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)

## ②教育配信

### 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（思い・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。

## 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。

### 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。

## 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。

### 【ワーク】

- あなたのことを信用していないのワーク

## 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？

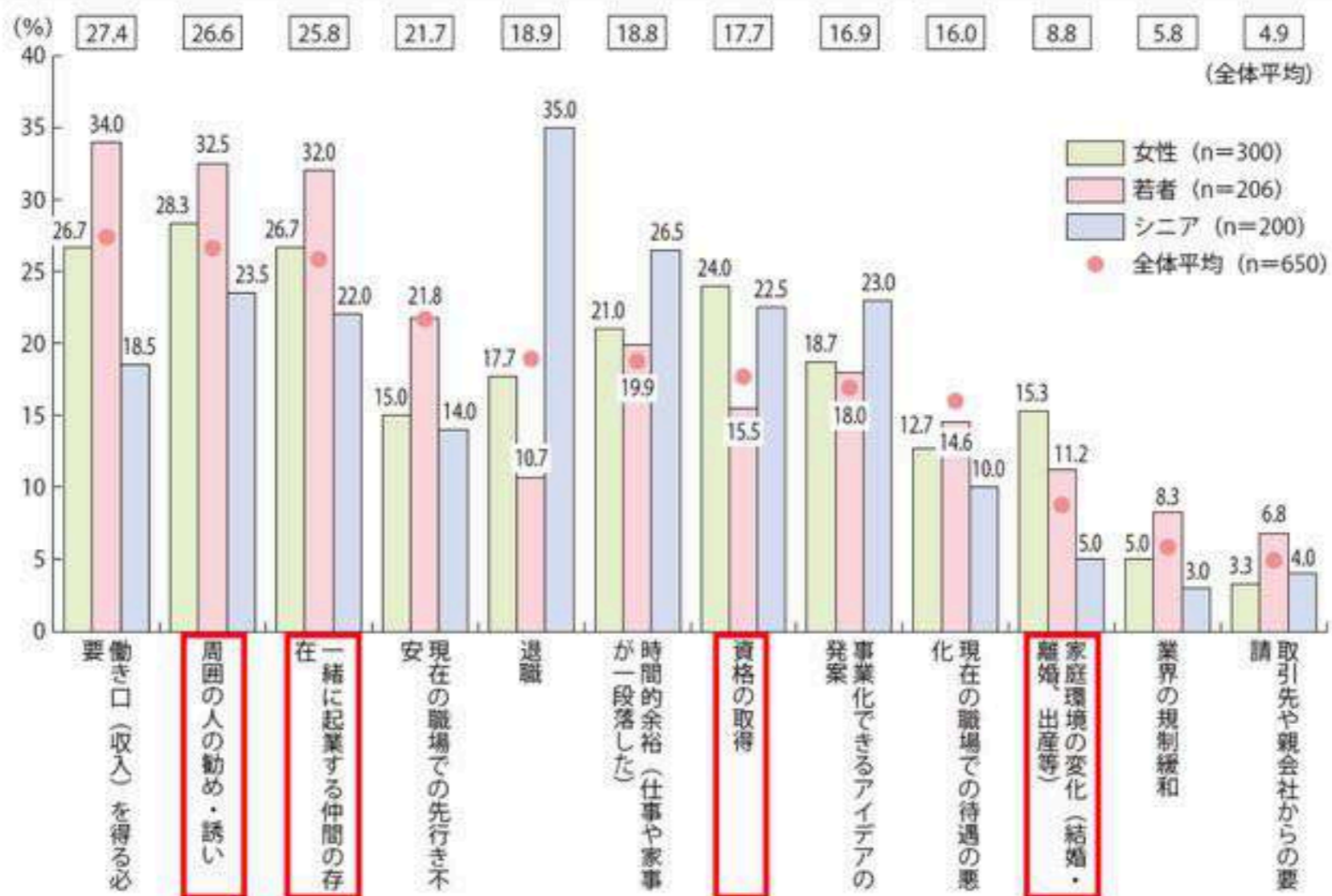


## 7、エビデンス（写真・数字）

### 【ワーク】

自身のサービスに合うデータを探しましょう。

○ 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」

# 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

- 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



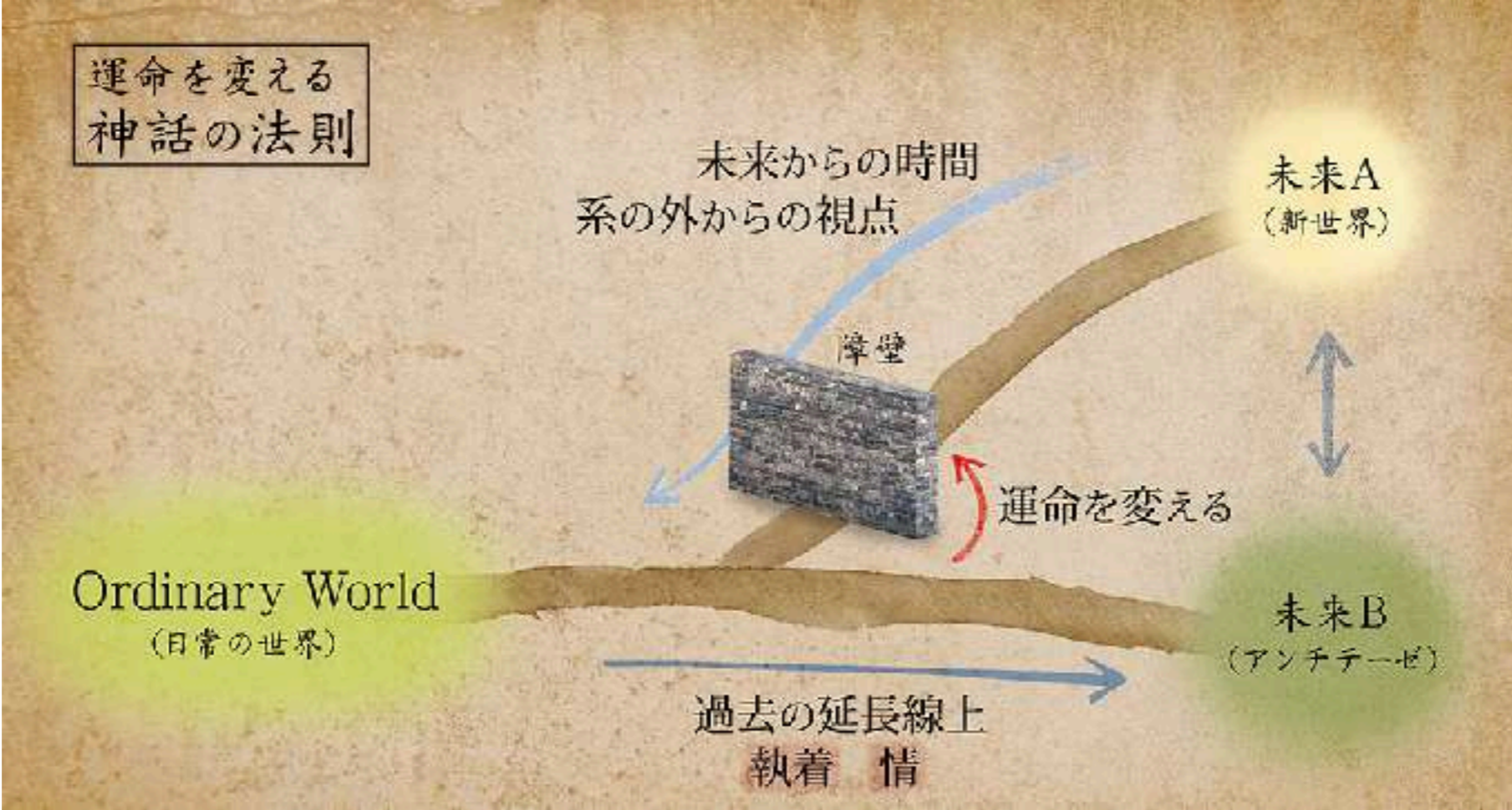
ネットの普及でお客様が賢くなり、  
自分で判断できる今  
効果的なのが

# 自己開示

## ヒーローズジャーニーとは?

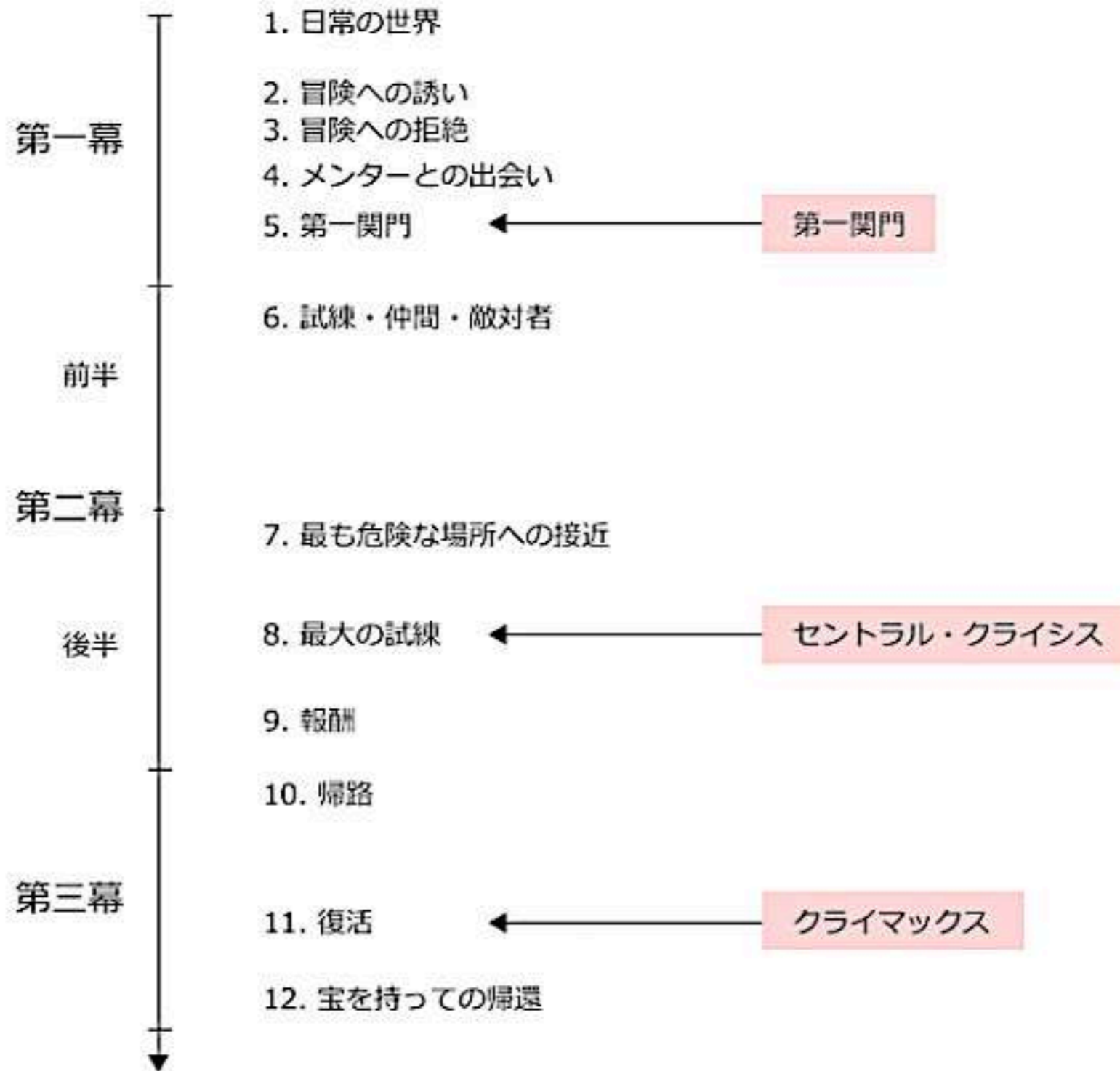
- 神話の法則(ギリシャ時代から)
  - 人心掌握術の一種
- 人の心を動かす ⇔ 人の記憶に残りやすい
- スターウォーズやワンピースなどにも

# 神話の法則



# 作り方

## クリストファー・ボグラ「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  
(お金・健康・人間関係)

## ●ステップ4

メンター（人・本）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