

＼初期から自分を活かしてお客様に出会う／

自分スタイルで 堅実起業を叶える動画講座



DAY 14

LESSON
DAY 14

～SNSからお申し込みまでの流れを知る～

- 1 SNSを使ったビジネスに全体像
- 2 ガツガツしない集客導線とは？



DAY14 GOAL

- ・ SNSを使ったビジネスの全体像を把握する
- ・ ガツガツしない集客導線を学ぶ

Start with an outline of topics and identify highlights.



1 SNS 使ったビジネスの全体像

Overall picture of business using SNS

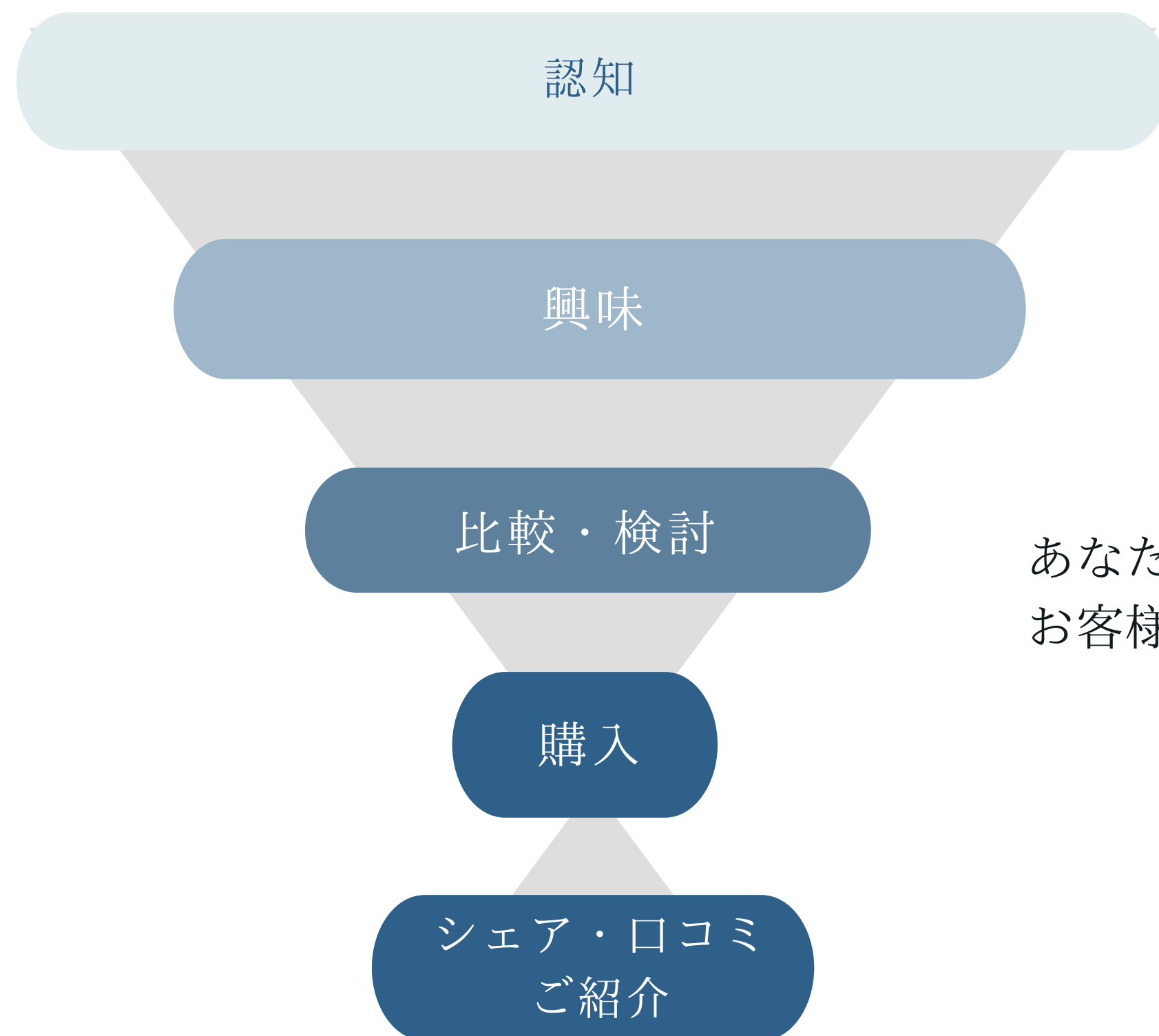
SNSを使ったビジネスはシンプルです



point!

流れを理解していれば、とてもシンプルに仕組みが出来上がります

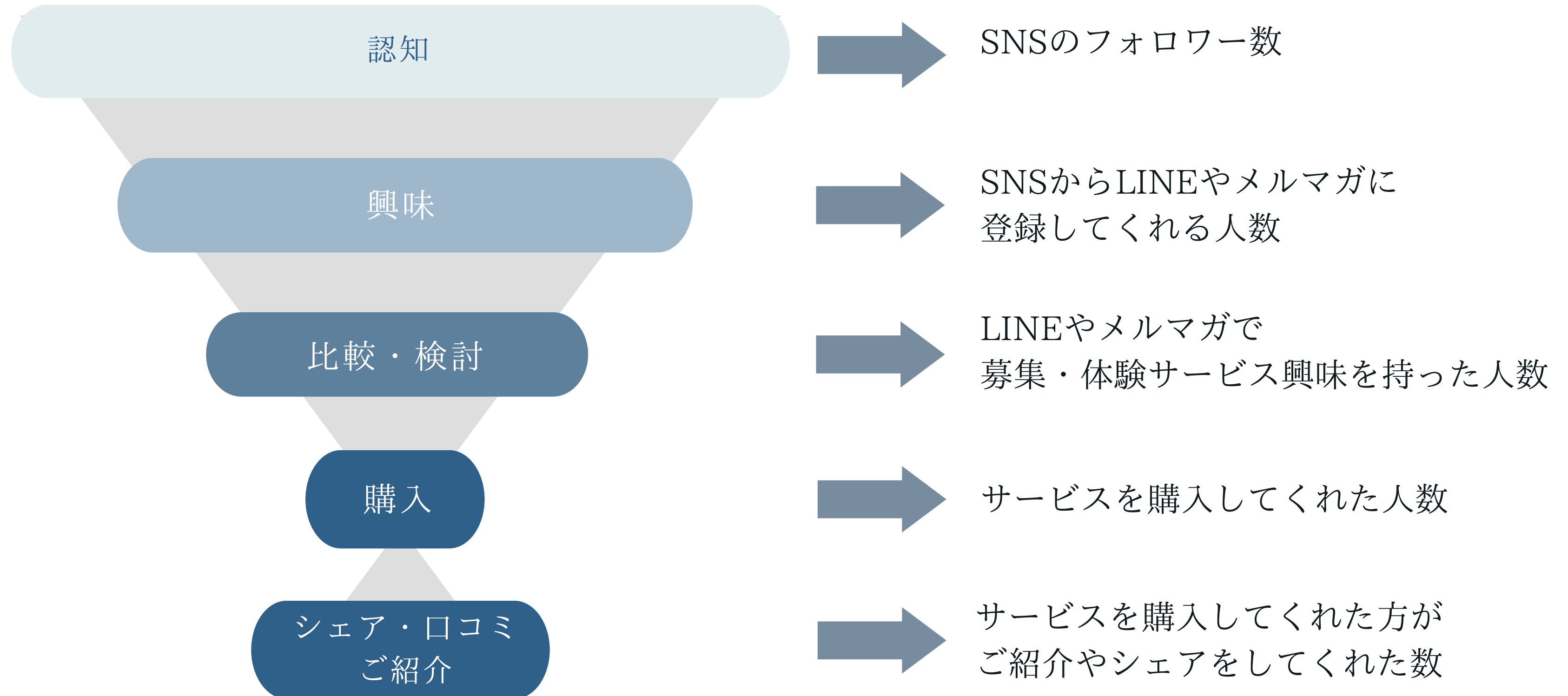
図で見てみましょう！



あなたのサービスを購入する
お客様はフォロワーのほんの一部

シェア・口コミ・ご紹介

図で見てみましょう！

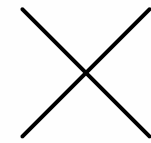


2 ガツガツしない集客導線とは？

*What is a customer attraction line
that doesn't try too hard?*

お申し込みに繋げるにはどうしたらいい？

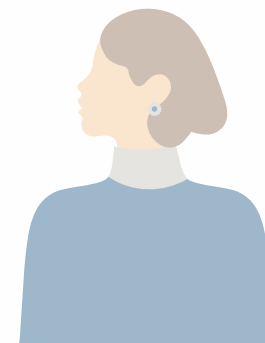
認知の入り口を広げる



LINEやメルマガ登録者
と濃い関係を築き、
ファンになってもらう

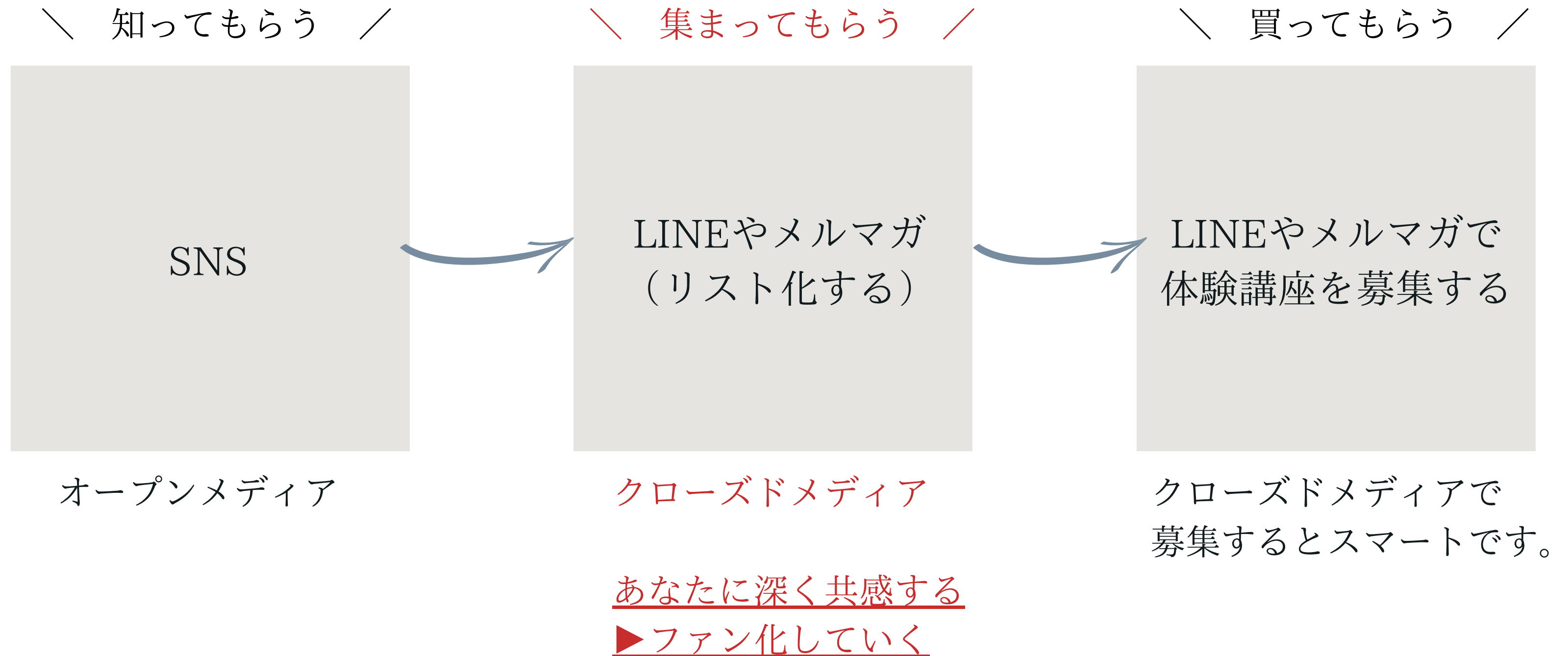
「サービスに価値がありそう！」
「あなたから受けてたい」

日々の一貫した発信が大事！
複数SNSを活用するのがベター！



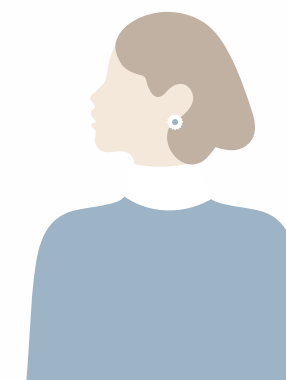
感情を引き出す投稿や
やり取りをすることが大事！

ガツガツしない集客導線



point!

ガツガツしない集客のためには
クローズドな場所が必要！



～ クローズドな場が必要なワケとは～

日々の発信になれば、
ここに取りかかろう！

- 1 確実に伝えたい情報を、伝えたい時に手渡せるから
- 2 あなたのサービスに興味ある人に『だけ』、情報を伝えられるから
- 3 密にコミュニケーションを図ることで、ファンになってもらいやすいから
- 4 『ここだけの情報』は特別感がある ▶ 大切に扱われていると感じやすい（優越感）

結果、安定的な集客に繋げていくことができます！

～ クローズドな場では
何を伝えたらいい？～

発信に慣れていない人は
メルマガよりLINEがオススメ

- 1 あなたの人柄（日常やプライベート、あなたの考えなど）
- 2 専門家としての役立つ情報（あなたの体験や考えで書かれているもの）
- 3 実績（あなたのサービスを受けることで変化したお客様からの感想）
- 4 募集の予告や進捗状況（ずっと裏側を見ていると応援したくなる！期待感が膨らむ！）

結果、安定的な集客に繋げていくことができます！

DAY1 4 まとめ

～SNSからお申し込みまでの流れを知る～

- 1 SNSから集客するには流れを知ること
- 2 オープンメディアとクローズドメディアの特徴を知ること
- 3 クローズドメディアでリスト化して、ファンになっていただくこと

DAY14 WORK

WORK 23 あなたはどんなメディアを使って、導線を作りますか？

(例) オープンメディア ▶ インスタとnote
クローズドメディア ▶ LINE

著作権について
すべてのコンテンツの無断転載・無断使用はご遠慮ください。