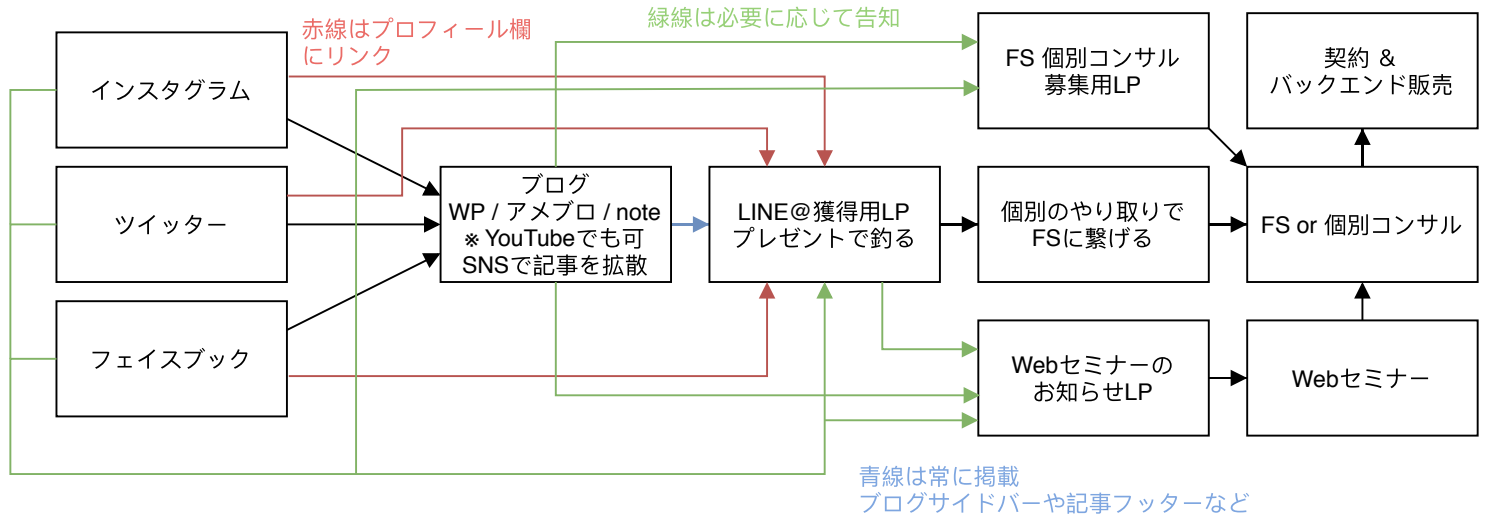


集客導線



SNSはフォロワーを増やしながら情報発信を続ける

※ ブログを書いたときは記事拡散。書いてないときはちょっとした発信

※ LINE@に向けても同じく

■ 最低限必要なもの

- SNSアカウント
Instagram / ツイッター / フェイスブックから1つ~3つ
もしくはアメブロ & アメバキング（拡散機能があるので）

■ あったほうが良いもの

- LINE@獲得用プレゼント
- LINE@獲得用LP
- FS or 個別コンサル獲得用LP
- ブログ or , & YouTube
- Webセミナーをやるならお知らせのLP

■ 情報発信の考え方

SNSやブログは、TVやラジオと同じくメディア。
人がテレビを見たりラジオを聞いたりするのは『コンテンツがあるから』。ここで言うコンテンツとは番組。

実際に視聴者に見て欲しいのはCMだが、CMだけ流しても誰も見ないので、コンテンツを見せて、ついでにCMを見せる。

私たちのビジネスに当てはめると、

コンテンツ=情報発信（この内容によって集まる層が決まる）
CM=告知（FSやセミナー告知など）

つまり、告知だけではメディアとして機能しないので、常に日頃の情報発信が重要になる。

知ってもらう

各種SNSで情報発信
アメブロ（YouTube）で情報発信

参加してもらう

Webセミナー
FS or 個別コンサル

収益化する

FS or 個別コンサルでCV

■ 最もシンプルなライン

LINE@登録→自動返信ではなく手動でプレゼントを送る（LINE@登録時に何かアクションさせる）

その際にニーズを引き出し、FF or 個別コンサルのオファー

1. なぜ、欲しいと思ってもらえたんですか？
2. どんなことを解決したくて？
3. それならもっといいものがあります→個別のオファー

※ プレゼントがあると、ニーズを引き出しやすい & 個別トークする理由が作りやすい

プラスアルファでWebセミナーがあるとなお良い

個別を受けなかった人も拾えるし、個別セッションよりオープンに告知しやすい

一般的に個別セッションより受ける側のハードルが低い

※ 3日間の連続型にすればCVも上がりやすい