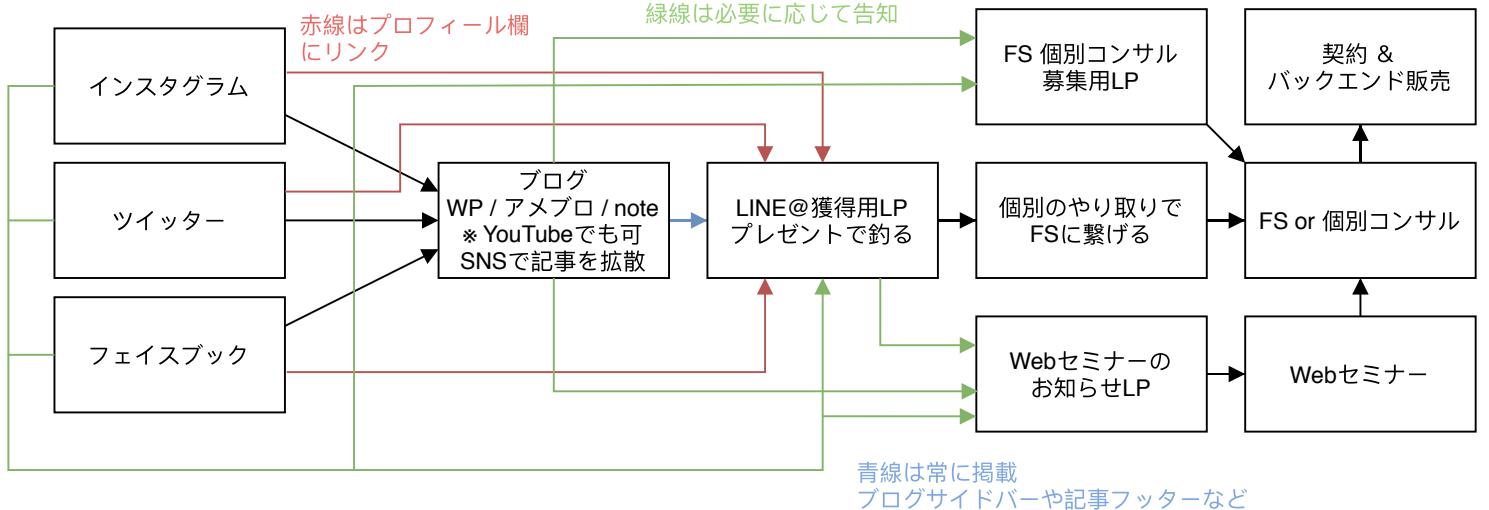


集客導線



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 / Twitter / Facebookから1つ~3つ
もしくはアメブロ & アーバキング (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

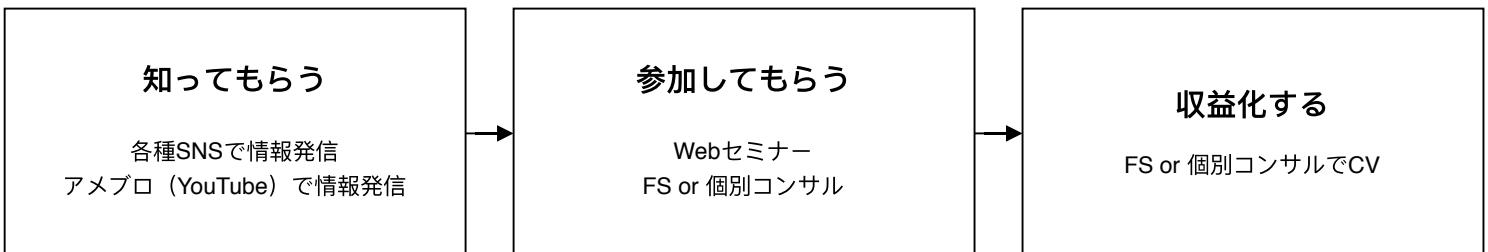
SNSやブログは、TVやラジオと同じくメディア。
人がテレビを見たりラジオを聞いたりするのは『コンテンツがあるから』。ここで言うコンテンツとは番組。

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。



■ 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