

# 願いを軸にしたビジネス構築 基本の流れ

## 1 前提

\* 長期的に事業を発展させるために必要な要素  
専門性 × ビジネススキル(マーケティング × セールス)

\* 稼ぐために必要な要素  
行動の量 × 質

量(稼ぐ動機 × マインド × 個性の理解 × 習慣 × 環境)  
×  
質(稼ぐための正しい知識 × PDCA 力)

\* ビジネスの優先順位  
◎得意なものから伸ばす ◎濃い人から考える ◎うまくいっていることを伸ばす

\* 集客の原理 マーケティングファネル  
・濃くする → 今あるものから実りを得る  
・広くする → エネルギーを得る・肥料を蒔く

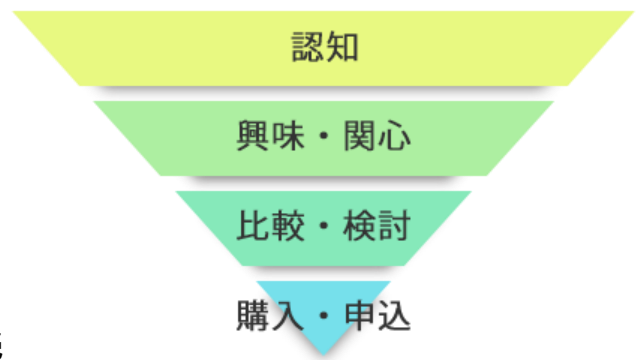
\* LINE 公式(LINE@)が軸  
・LINE@に人を集める(SNS・ブログ・リアル)  
・LINE@で信頼を作る  
・LINE@でリサーチして、求められているものを販売

\* 今すぐ得られるお金に囚われない  
・システムを作るというところに意識を置く  
短期間で結果が出ないことに焦らない

\* たくさん失敗しよう!  
・取り返せない失敗はない。最初は変だったり間違っているでもいいからやってみる。  
実験 → 検証 → 修正の繰り返し。

\* コンテンツや発信、特典作りに必要な足りない知識は取りに行けばいい  
本・Youtube・同業他社の発信

\* タスクは、いつ何時にやるのかを決めておく



## 2 準備

### 【物】

- ビジネス関係の資料をまとめるファイル
- ビジネス関係の情報を書き込むノート
- パソコン
- スマホ

### 【目標設定】

- 理想の生活から逆算し、目標設定をする

### 【自己分析】

- 自分の強み・弱みを理解する
- 成功パターン・失敗パターン分析をして方針を決める

### 【商品作り】

- コンセプトをたてる(仮)
  - 誰に何を与えるのか？ どんな変化を作り出すのか？
- お客様リサーチ
  - 悩み・痛み・不安・不満・望み・願いを、調べて書き出す(トータル 100 個)
- 同業他社リサーチ
  - 同業他社のインフルエンサーを 30 人くらいリストアップ
  - 同業他社のラインやメルマガ登録(10 個くらい)
  - 5~10人の商品やサービス、強み、弱みをリサーチ(エクセルシート参照)
  - リスペクトする影響力のある人5~10人を決めて、日々交流する  
(FB で毎回一番上に表示されるように設定する)
- バックエンド(本命商品)をつくる
- フロントエンド(お試し商品)をつくる

### 【各種設定】

- LINE@(ライン公式アカウント)の設定
- Facebook の設定
  - Facebook カバー作成(ココナラ等で外注もしくは自分で作成)
  - \* 自作の際のおすすめサービス: Canva

### 【認知の準備】

見込み客が興味を持ちそうなキーワードをリストアップ  
(友達申請や、参加するイベントを考えるときに使う)

リアルでの一言自己紹介。

誰にどんな変化をつくるために何をやっているのか？を整理しておく

### 【興味を得るための準備】

LINE@の特典を作る(目安3個)

- ・コンセプトに沿った動画・音声・pdf(内容はお役立ち情報・診断もの等)
- ・クーポンや無料体験
- ・LINE@開設キャンペーン 例)無料ラインセッション・カード引きます
- ・直接メッセージできる！

LINE@の特典の案内ページを、ブログやペライチなどで作成

ブログ発信テーマを 30 個書きだす

\*テーマの参考

FBの気になってついアドバイスしたくなる投稿、Yahoo 知恵袋、クライアントさんが悩んでいること

写真家さんに、自分の雰囲気や伝わる写真を撮ってもらう

## 3 認知獲得

ポイント:ここでは、見込み客層の方と、ただ繋がれば良い

Facebook の友達申請 : 3か月で 5000 人を目指す

友達申請等の作業は、最初は必要な事！利益が出たら、それを使って広告を出したり、外注してやりたくない作業は任せていけばよい。

200 人以下の時期は、友達かも？から申請。その後は、同業者に特殊イイネしている人へ。

リアルの場合(出店・イベント参加等)でFB・LINE 公式の QR コードを配る(チラシ・名刺)

\*プラス  $\alpha$  でやると良いこと

積極的に、コメントで絡みにいって交流する

Instagram Youtube ツイッター

オンラインサロン等のコミュニティへの参加 コラボ企画

アメブロ×アマーバキング(アメブロ拡散用のツール)

## 4 興味の獲得 → LINE 公式に繋ぐ

LINE 公式:「お客様候補はここにいる！」という場を作る。

発信は打席に立つこと。素振りをする。あなたの伝えたい世界観を共有するはじまり。

□毎日 : Facebook の発信 → LINE@へ

- ・毎日1投稿以上
- ・コンセプトに沿った投稿の最後に、LINE@のリンクを貼る
- ・画像を載せる。頻繁に自分の姿も載せる
- ・1行の文字数は、20文字以内
- ・意味のまとまりごとに、行間をつくる
- ・投稿内容
  - コンセプトに沿ったお役立ち情報
  - あなたの世界観や価値観
  - あなたの生活感がでるようなプライベートの投稿

□ブログ発信 → LINE@へ

## 5 信頼獲得

見込み客との濃い関係づくり。欲しいもの・求めているものを探る。自分の世界観を知ってもらう。

□3日に1回以上: ライン公式の配信

\* 活用のポイント

- ・配信の時間は基本、22時
- ・自分のそのままを出す
- ・ラフな文体
- ・質問する
- ・リアクションを促す
- ・行動させてあげる
- ・承認する、褒める
- ・ひいきする
- ・配信したらスマホで読みやすさをチェック!
- ・写真を使う
- ・基本は 300 文字以内で配信
- ・長文で伝える時には、ブログや Youtube でアップしたものをシェアする

\* プラス  $\alpha$  でやると良いこと

□メールマガジン・ステップメール作成

## 6 商品販売

\* フロントエンド

□LINE 公式でのキャンペーン

- ・求められているものをやる
- ・アンケートや、ヒアリングを通して、必要な人がいることが分かったものを募集する
- ・急に募集しない! 募集前に、あたためることを意識する
- ・興味ある人には先に案内して、ひとり以上は確定した状態で募集をかける
- ・満員を意図してはじめる
- ・自分サイズでいいので、満員にする!
- ・募集は  $\times$  切を決める。いつでも申し込みできるようにはしない。

## 【流れのイメージ】

「こんなことでしょうかーと思っています。興味ある人いますか？」

⇒「興味あるという声をいただいたので、本格的に考えたいと思います！！」

⇒「考えてたらめっちゃいいアイデア湧いてきました。こんなこともこんなこともやろうとおもいます！」

⇒「詳細を●●日に発表しますね！！どうしても先に教えて欲しいって人は、スタンプください^^」

⇒「詳細はこちらです！！募集は●●日になります！おたのしみにー^^

でも先に申し込みを決めた人は秘密で受け付けしますので、コメントください！」

⇒「募集開始です！！ぜひぜひ\(^o^)/

⇒「すでにこんなに申し込みきてます！！興味ある人はお早めに連絡くださいね！」

⇒「あと2人です^^●●日まで募集やってますよー」

⇒「満員御礼となりました！！ありがとうございます！感謝感激です(;:)」

## \*バックエンド

バックエンドの販売は、リアル・対面・会話する場  
(体験セッション・相談会・電話・セミナー等)

## 【提案の仕方】

フロントの中で、現在地と目的地の明確化

課題をクリアすることについて、興味ある人かつ、

あなたが力になれるし、なりたい人にだけ提案

現状を打破して、ゴールにたどり着くために、自分の商品がどのように役に立つかを説明する。

迷っているようであれば、なぜ迷っているかを聞いて、できる限り相談に乗ってあげる。

(支払いの相談には乗っても、価格は下げないこと)

## 7 実績集め・リサーチ

一緒に写真

感想シェアのお願い(認知獲得に繋がる)

SNS 活用の極意: 友達の友達といかに知ってもらおうか??

アンケート

## 8 サービス提供開始後

最初はどうなにか労力をかけても、お客さんに結果を出させること。

その中で、ノウハウと、実績をためていくこと。

その実績とノウハウを打ち出し、更に集客をしていく。

リサーチと改善をし続ける

集まるお客さんはどんな人か? どんな人が特に満足度が高いか?

どんな人が結果が出やすいか? 自分がスイッチが入るのは、どんな人か?

等を分析し、ターゲットとコンセプトを改善し続ける。

VIP のお客さんに口コミ依頼

一度本商品を買ってくれた人には、卒業後も、定期的にフォローしていく。