

魅せるインスタグラム集客講座

2021.2月度 集客までの仕組み

今後の予定

3月→Instagram

4月→Instagram

5月→Instagram

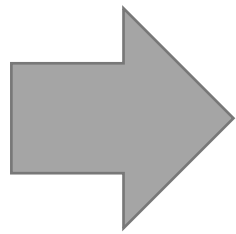
6月→LINE公式アカウントの基本的な活用方法

各月Instagram添削会

報告について

【目的】

- ・常にインスタグラムを構築している意識を持つ
- ・お互いのアカウント価値を高める



皆で一緒に半年で成果を上げるために
貢献心を持って行動してほしい

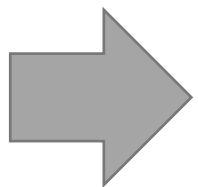
アカウント価値の高め方

- ・コンテンツ力を上げる

自分の世界観、伝えたいことを表現してファン作りをする
(ペルソナに向けた発信)

- ・ハッシュタグの上位表示を狙う

いいね数、コメント数、保存数を上げる



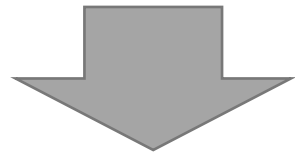
組織でお互いのアカウントを育てるために
報告された投稿にいいね、コメントを入れる

A close-up, soft-focus photograph of a person's hands typing on a light-colored laptop keyboard. The scene is bathed in a warm, pinkish light. In the background, a pink notebook and a glass of water are visible. To the right, a bouquet of pink and white flowers adds a decorative touch. The overall mood is calm and productive.

集客までの導線づくり

申し込みまでの導線を作りこむ

- ・自分の強みを生かしたコンセプト
- ・本命商品につながるフロント商品
- ・コンテンツでのファンづくり（インスタ、LINE）



売り込まない集客ができるようになる！

A soft, pink-toned photograph of a person's hands typing on a laptop keyboard. The scene is set on a desk with a notebook, a cup, and a bouquet of pink and white flowers. The text 'コンセプト設定' is overlaid in the center.

コンセプト設定

コンセプト作りに必要な3つの視点

1. だれに

(どんな人をターゲットにするのか)

2. なにを

(ターゲットのどんな悩みが解決できる商品なのか)

3. どのように

(差別化ができる自分の強み)

1. たった1人の人に向けて活動する

- 名前は？
- 年齢は？
- 家族構成は？
- どこに住んでる？
- 世帯年収は？

あなたのペルソナは？

箇条書きでペルソナの情報を書き出してみましよう！

2. ペルソナが抱えている悩みは？

- どんなことを考えている？ → インスタで安定的に集客したい
- どんなことが見えている？ → 皆毎日更新してフォロワーも増えてる
- どんなことを感じている？ → 今のままだと目標達成は難しい
- どんなことをしている？ → 1人だとダラダラしちゃう
- どんなことを言っている？ → 全然集客できないなー

ペルソナが抱えている悩みは？

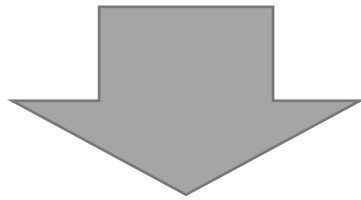
箇条書きで書き出してみましよう！

(仕事に結びつかなくてもOKです)

3. ペルソナに突き刺さる差別化

モノで選ぶ時代→ヒトで選ぶ時代

『なにを』ではなく『だれが』が差別化になります。



この人みたいになりたい、こんな生活をしたい、こう見られたい
という気持ちが行動を起こさせます！

ペルソナに提供できる自己表現的価値

- ・ オープン3ヶ月で満席の実績を持っている
 - ・ お花の技術とブログ集客の知識を組み合わせたメニュー
 - ・ ハンドメイド経験ゼロから3ヶ月後にはレッスン開始した経験
- **3ヶ月で人気講師になれるお花教室**
-
- ・ ワークショップなど外に出での活動しない
 - ・ オンライン集客だけで集客してきた経験と実績
- **お家にいながら月30人集客できる集客講座**

自分の価値を洗いだしてみましよう！

箇条書きで書き出してみましよう！
(仕事に関わることでなくてもOK)

A soft-focus, pink-toned photograph of a person's hands typing on a laptop keyboard. The scene is set on a desk with a notebook, a cup, and a bouquet of pink and white flowers. The text 'フロント商品の重要性' is overlaid in the center.

フロント商品の重要性

Instagramを整えるだけでは×

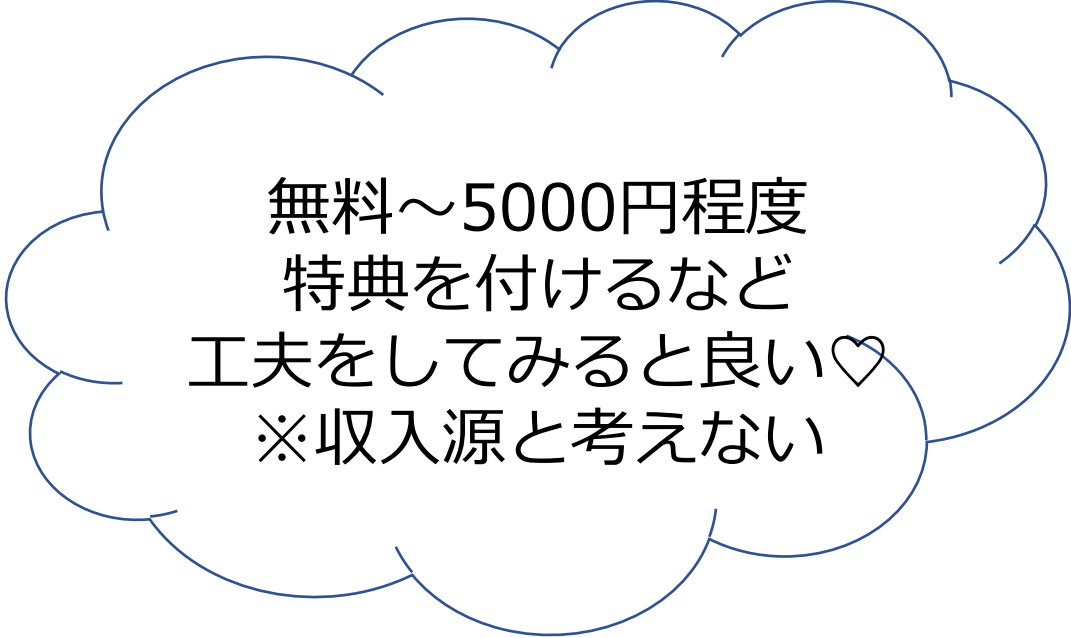
Instagramを更新するだけで本命商品に申し込んでもらえるものではない！！



隠れているファンと対面する

フロントで信頼関係を作ることによってサービスに興味を持ってもらう

- ・ お茶会
- ・ セミナー
- ・ 体験セッション、レッスン
- ・ ワークショップ



無料～5000円程度
特典を付けるなど
工夫をしてみると良い♡
※収入源と考えない

フロントに来てくれた人に提案をする

個別相談などの場所を設ける。

- ・ アンケートを取って興味のあるなしを確認
- ・ 会話の中で講義やコースの話振って様子を見る
- ・ フロントが個別の場合はそのまま話してもOK

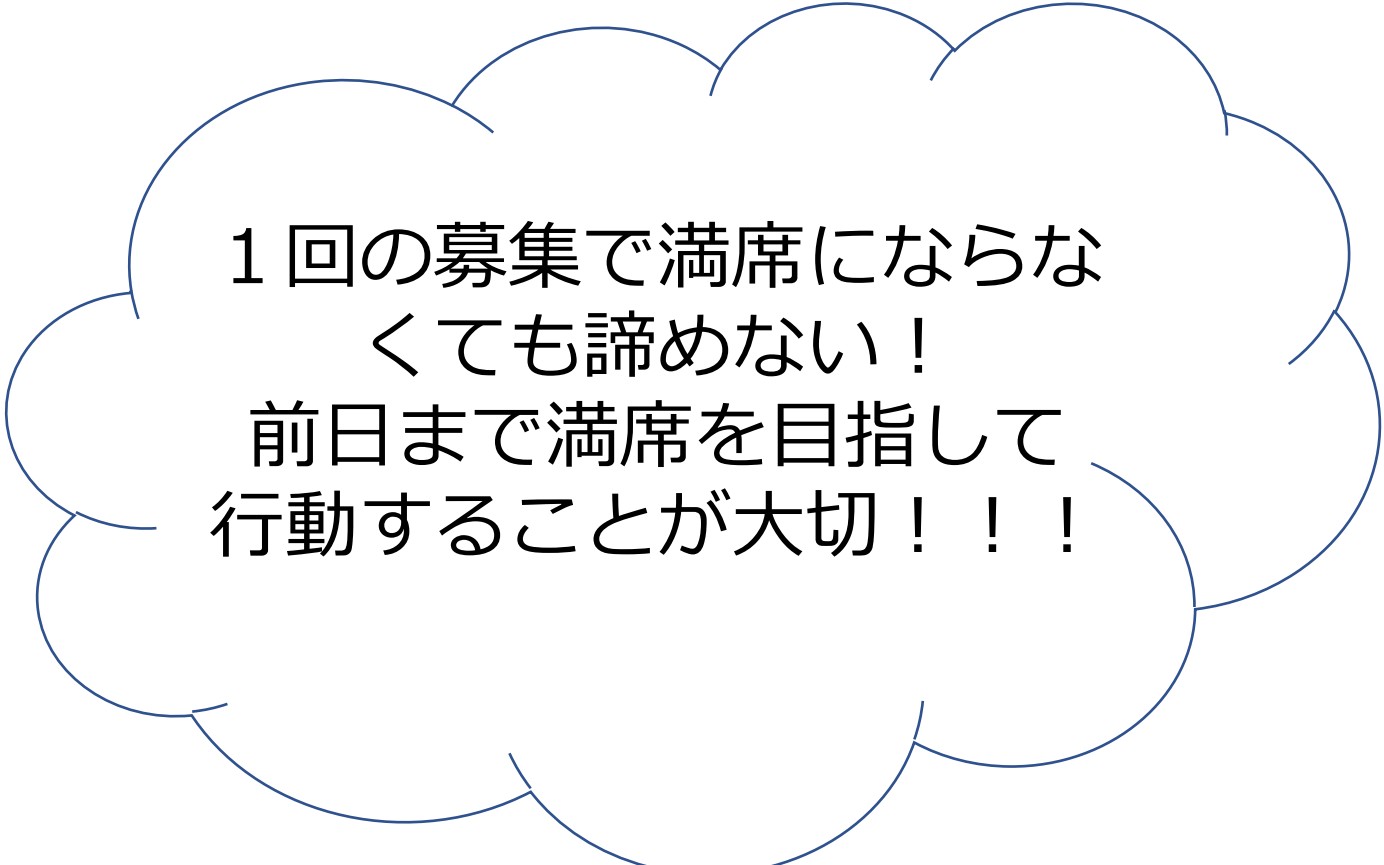
自分ならどんなフロントができる？

フロントは必ず本命商品につながるものを開催

例・ダイエットカウンセリング→ダイエットお悩みお茶会

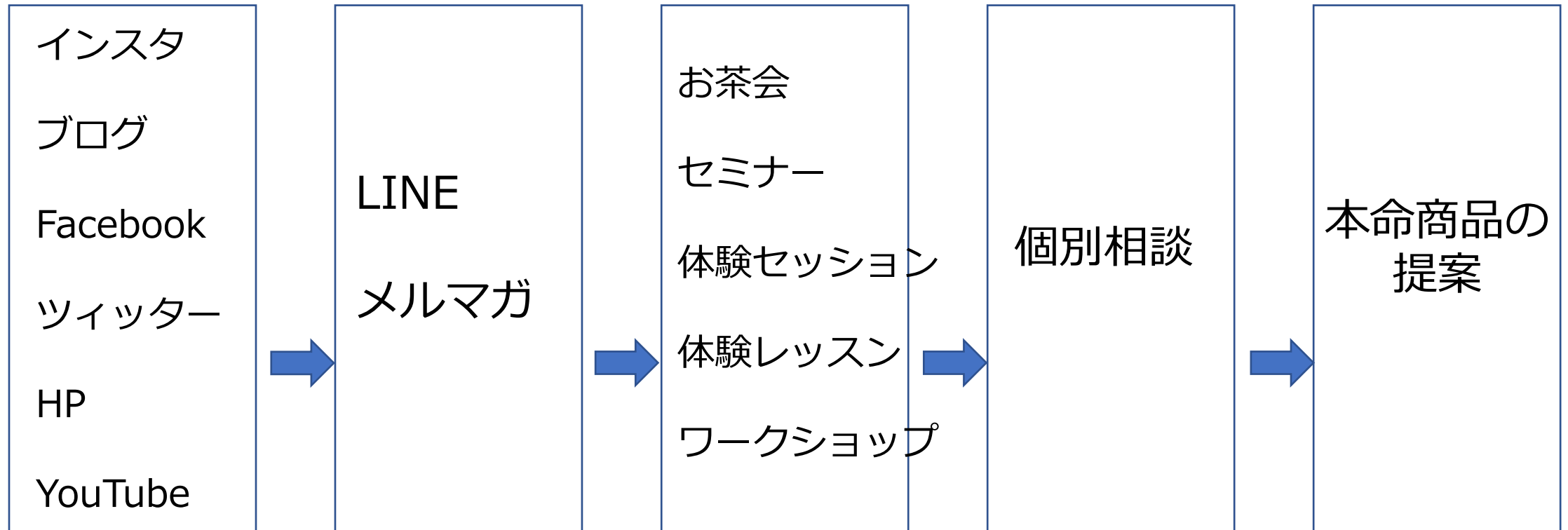
色々なツールを有効的に活用！


- ・ インスタグラム
- ・ ブログ
- ・ フェイスブック
- ・ ツイッター
- ・ LINE
- ・ HP
- ・ メルマガ
- ・ YouTube



1回の募集で満席にならなくても諦めない！
前日まで満席を目指して行動することが大切！！！！

お客様の流れ



A soft-focus, pink-toned photograph of a person's hands typing on a laptop keyboard. The scene is set on a desk with a notebook, a cup, and a bouquet of pink and white flowers. The text '売り込まないクロージング' is overlaid in the center.

売り込まないクロージング

セールスマインド

- ・ **お金を支払ってもらうのはお客様の為**
→ **安すぎる金額では自分もお客さまも本気にならない**

- ・ **お客様の悩みを解決することを意識**
→ **お客様の問題を解決してお客様の望む理想の未来を実現するためのサポートを提案するだけ**
(決して売りつけるわけではない)

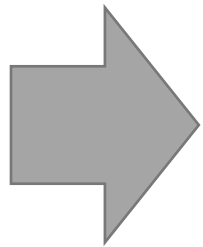
事前準備

- 提案書
- 契約書
- 決済ツール

8割聞く2割話す

お客さまは悩みや気になること、迷いがあるから個別相談に来る場合が多い。

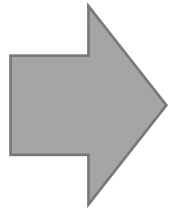
- ・ 悩み、迷いの明確化
 - ・ どうなりたいのか
 - ・ 現状
- } 現状と未来の差を見せる



押し付ける提案はしない


気をつけること

- ・ 普段よりテンションを上げる
- ・ 楽しげにする
- ・ お客さまとの熱を共有する
- ・ なぜ自分のところに来たかを聞く



エネルギー1つで成約率は変わる

トークスクリプトを作ってみましょう！

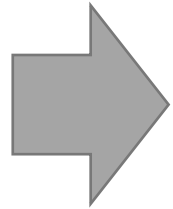
A soft-focus background image showing a person's hands typing on a laptop keyboard. The scene is decorated with pink and white flowers, creating a gentle and pleasant atmosphere. The text is overlaid in the center of the image.

インスタグラムとLINEは
相性が良い♡

LINEの登録者を増やす理由

SNSやブログ→気軽にフォローできる

LINE→登録のハードルが1つ高い



LINE登録者はより濃厚なファンである

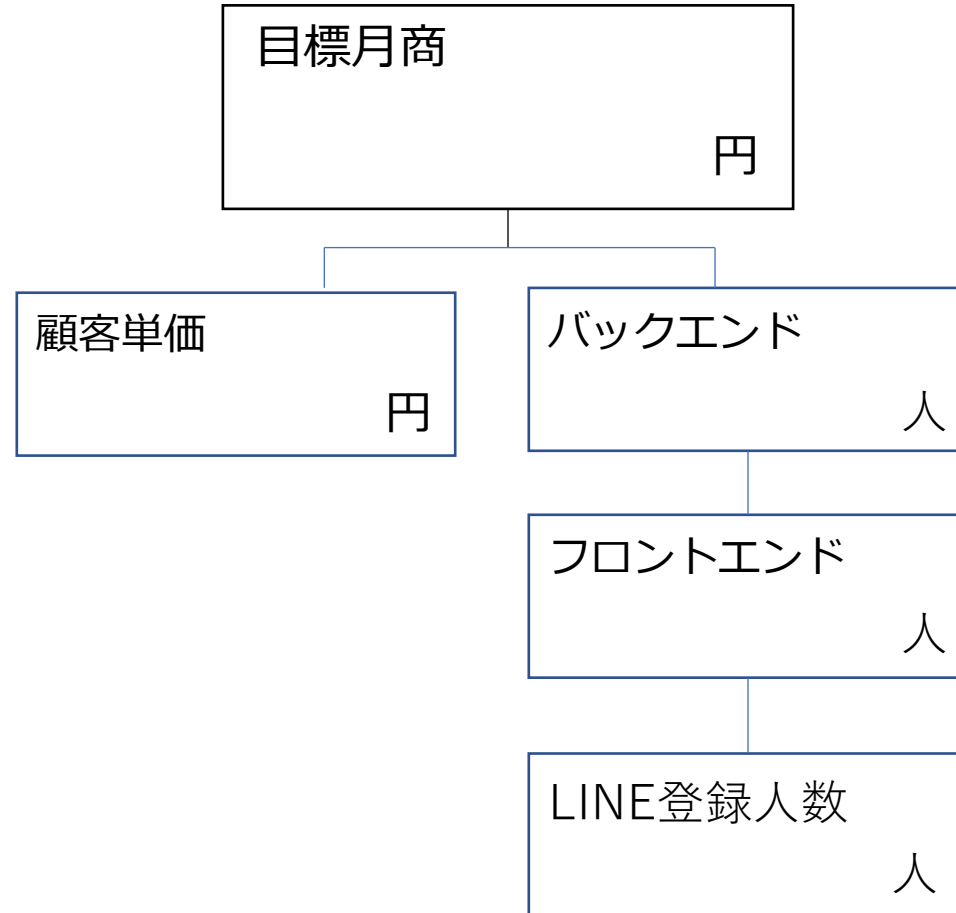
だからこそ各SNS・ブログでファン作りをして、
LINE登録へ誘導する。

LINEに登録してくれた人を大切に信頼関係を築くために
最低週1回の配信をしましょう！

LINEの登録者を増やす方法

- SNSなどにURLを貼り付ける
- 特典を付けてお得感を出す
- フロントに来てくれた人に登録を促す
- 名刺やチラシにQRコードを貼る
- キャンペーンを行う

目標金額を達成するための計画



目標金額を達成するための計画

