

zoomビジネス構築

zoomとLINE@で稼ぐビジネスモデルの作り方

ビリオンワークス
松村泰久

zoomとLINE@を活用することで…

- ★時間と場所が自由なビジネスを構築できる
- ★やりたいことをドンドン進められる
- ★低コストで新事業アイデアのテストができる
- ★濃い見込客・仲間を素早く集められる
- ★個人でもブランドを確立できる

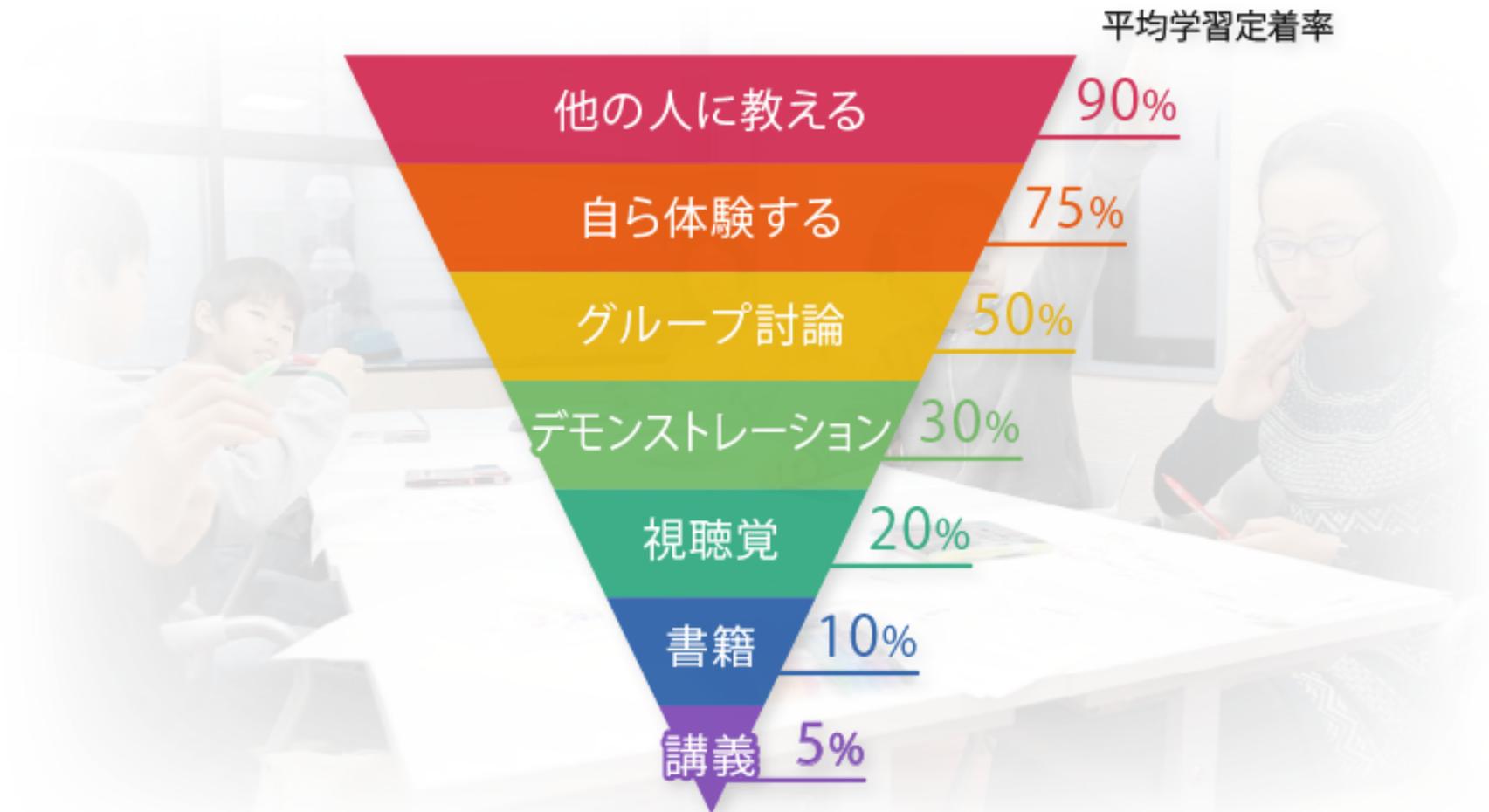
注意事項

- 名前は本名にしてください（右上の「…」から名前変更できます）
- ミュート操作はこちらで行いますが（プレゼン中はミュートにします）、ミュート忘れに気づいたらご自分でミュートしてください
- 共有画面は全画面で行います
- もし「画面が見えない、音が聞こえない」等の問題が起こった場合は、チャットに書き込みアピールしてください
- 接続が切れた場合は、再度ミーティングURLから接続してください
- どうしても接続できない場合は、090-7668-6873（松村携帯）にショートメッセージしてください

セミナーの効果を100倍にする方法

- **セミナーに集中！ながら作業は止めましょう！**
- **全力で参加しましょう！**
- **大事なところは各自メモしましょう！**
- **誰かに教えるつもりで学びましょう！**
- **楽しみましょう！**

学びの効果はこれだけ違う！



ラーニングピラミッド

※出典：The Learning Pyramid. アメリカ National Training Laboratories

自己紹介をお願いします！

1. ご自身のPR（15秒）
 - ◆ 誰に？
 - ◆ 何を？
 - ◆ どう提供している人なのか？
2. 叶えたいこと、壁
3. 今日、持って帰りたいこと

商売人・起業家に必要なこと

自ら考え行動すること

アンケート1.

あれから、zoomを使って

オンラインミーティングを何回主催
しましたか？

アンケート2.

あれから、LINE@で新たに何件

リストを増やしましたか？

アンケート3.

あれから、LINE@で何回
メッセージを配信しましたか？

アンケート4.

今、zoomやLINE@を使った

新たなアイデアは何ですか？

アンケート5.

zoomやLINE@についての

質問はありますか？

スモールビジネス成功の基本ステップ

1. 見込客を **集める**
2. 見込客との **信頼関係を築く**
3. 必要なタイミングで **商品**を売る
4. **フォローアップ**する

では、zoomビジネス構築の
5ステップ覚えていますか？

最初のステップは何でしょうか？

STEP1.

ポジショニングして発信する

2番目のステップは何でしょうか？

STEP2.

お試し・無料提供でリスト構築する

3番目のステップは何でしょうか？

STEP3.

オンラインで勉強会を開く

4番目のステップは何でしょうか？

STEP4.

説明会・個別相談→絞り込んで提案する

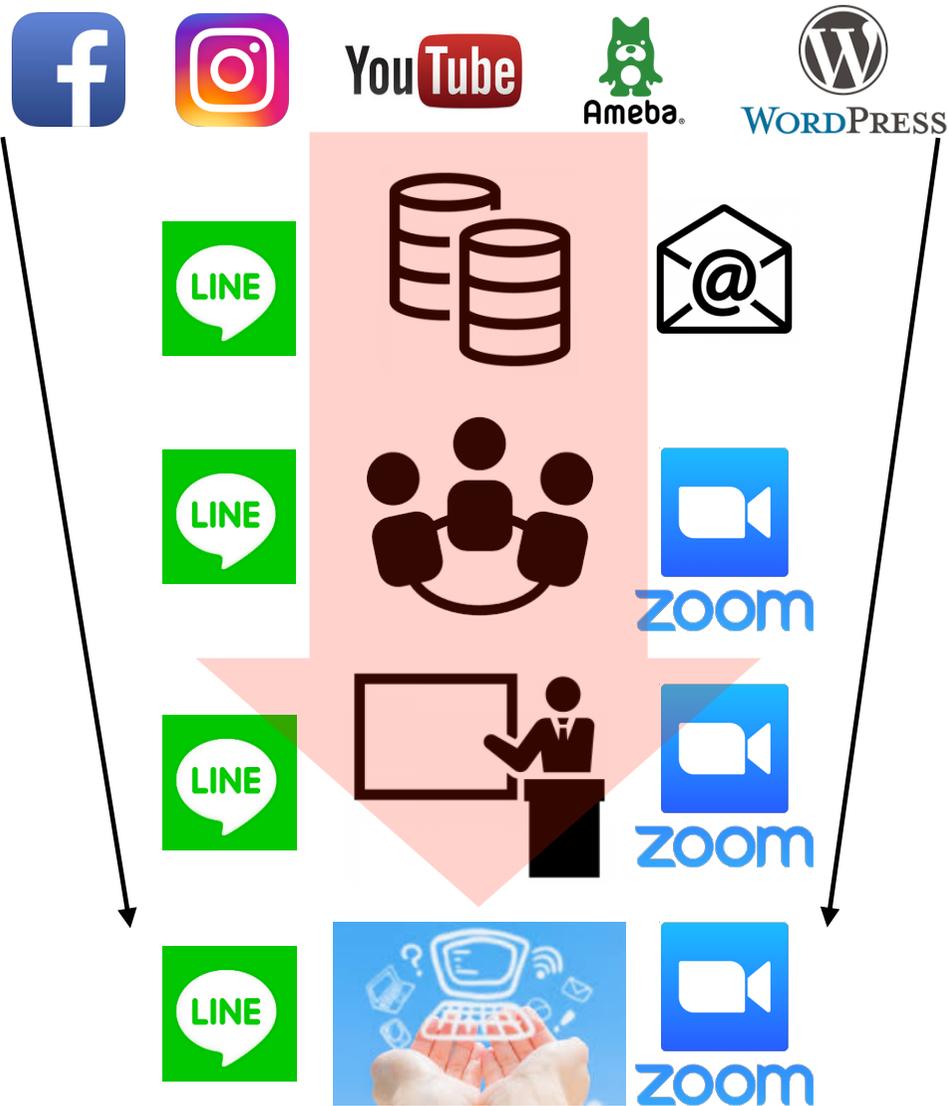
5番目のステップは何でしょうか？

STEP5.

**クライアントが成果を得られる人になるよう
徹底的にサポートする**

zoomビジネスで稼ぐ5ステップ

- ① ポジショニングして発信する（価値提供）
- ② お試し・無料提供でリスト構築する
- ③ オンラインで勉強会を開く（コミュニティ）
- ④ 説明会・個別相談→絞り込んで提案する
- ⑤ クライアントが成果を得られる人になるよう徹底的にサポートする



1. ポジショニングして発信
無料で価値提供、SNSでコミュニケーション

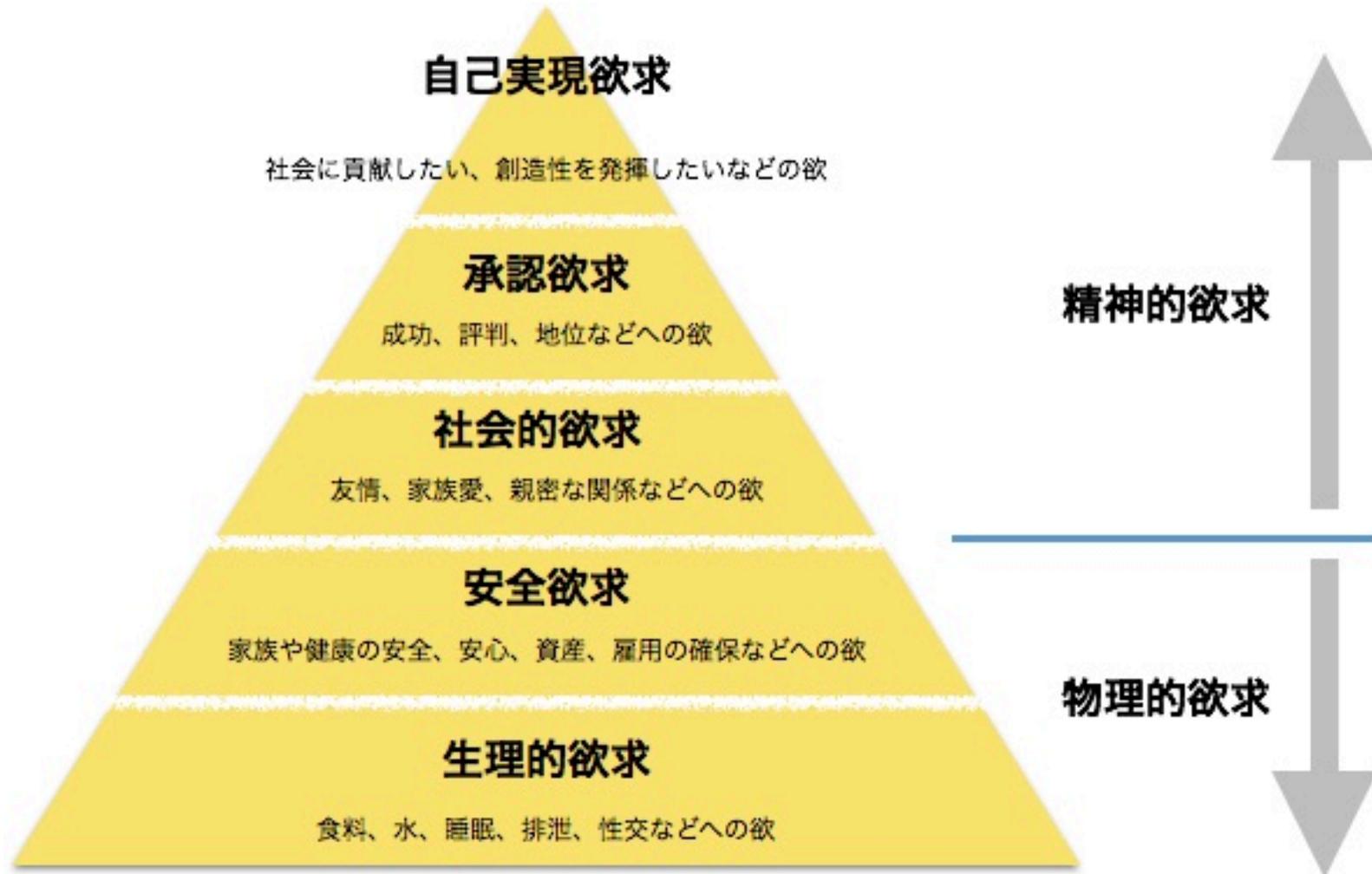
2. お試し・無料提供でリスト構築
継続的な価値提供とコミュニケーション

3. オンライン勉強会（コミュニティ）
同じ目的・志をもった仲間との交流、高め合い

4. 説明会・個別相談
より高いレベルを狙える人・本気の人だけに提案

5. 徹底的にサポート
個別に全力でサポートし成果を上げてもらう
将来的にはJ.V.パートナー

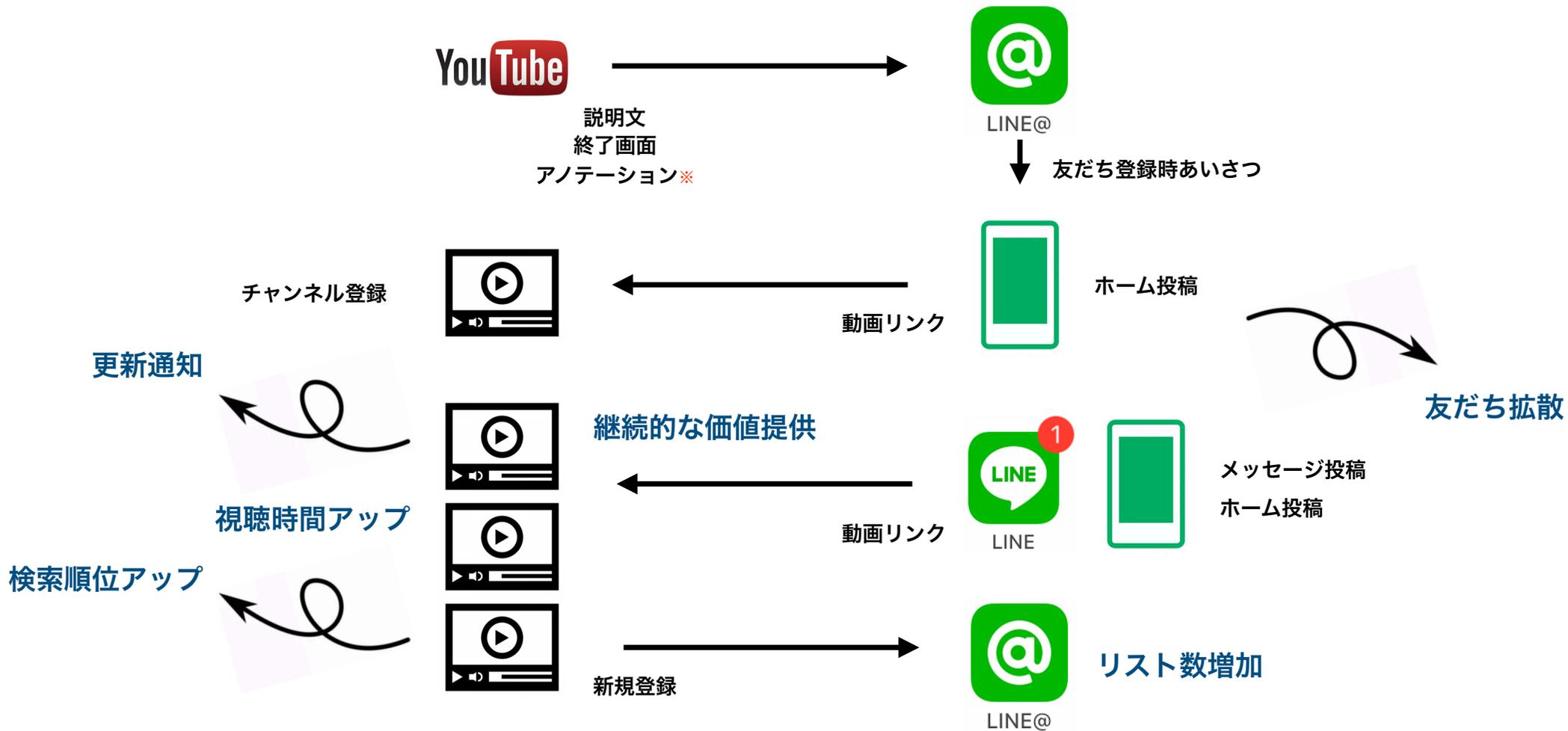
マズローの欲求5段階説



zoomセミナー実施の全体像

- LINE@で十分に価値提供&コミュニケーションした人を勉強会に誘導する
- セミナーではなく「勉強会」と呼ぶ
- 先行案内などで×切を設ける
- 勉強会ではたくさん発言してもらう
- 勉強会には目的を持って参加してもらう

LINE@での最も効果的なリスト構築方法



※チャンネルの過去 12 か月間の総再生時間が 4,000 時間

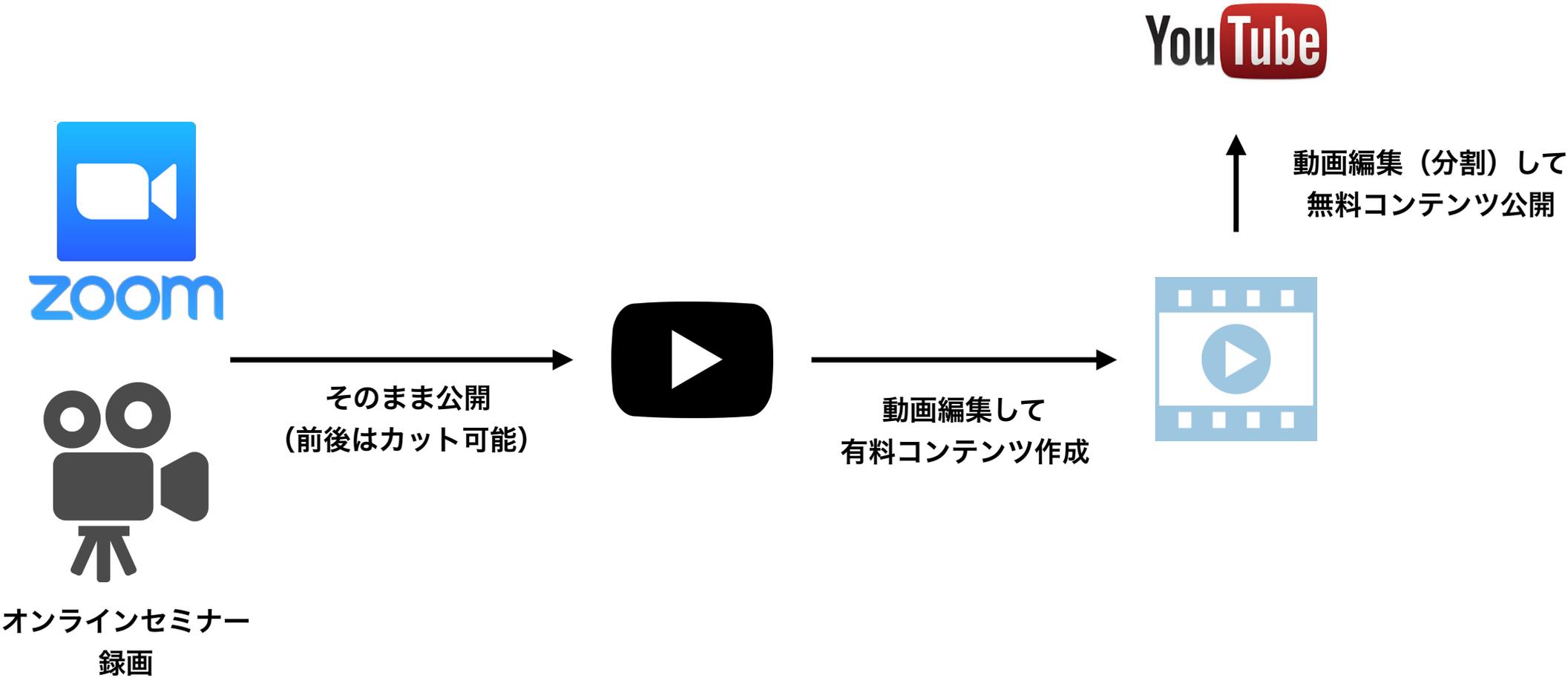
※チャンネル登録者が 1,000 人

動画での価値提供のメリット

普段からYouTube動画を観てもらうことにより

オンラインセミナーへの参加意識が高まる

動画の有効活用方法



セミナー募集までの事前メッセージ

開催25日前：セミナーで伝えるノウハウ・技術に関する話題を開始 **★必須**

- ・最近こんな質問をもらいます
- ・こんな要望をいただきました
- ・ずっと出来なかったことを始めます

開催24日前：なぜこのノウハウ・技術が今、必要なのか？問題点の発掘

- ・なぜ多くの人が悩んでいるかという～
- ・私もずっと悩んでいましたが、これで解決しました

開催23日前：問題点を解決する方法3つを提示 **★必須**

1. ～
2. ～
3. ～

開催22日前：このノウハウ・技術を使った人の声+明日申し込み開始！

- ・このノウハウを教えた人から、こんな感想をいただきました！
- ・その3つを学べる方法を1つのセミナーにまとめました、明日の〇〇時お申し込みを開始します

セミナー募集までの事前メッセージ

開催21日前：**告知開始**（おトク特典あり、特別割引） **★必須**・・・告知開始が3週間前になるように

- ・いよいよお申し込みを開始します
- ・こういった方にオススメです
- ・こんな内容をお話しします

開催20日前：たくさんのお申し込みありがとうございます！ **★必須**

- ・たくさんのお申し込みをいただいたので増席します
- ・このセミナーではこんなことをお話しします

開催19日前：こんな感想をもらいました！

- ・こんな期待の感想をいただきました
- ・このセミナーに申し込んでくれた人には（早く申し込んでくれた人には）
こんな特典が付いています

開催18日前：明日締め切ります！ **★必須**

- ・このセミナーを作るにあたって、こんな苦勞をしてきました。
ただこれは、少しでも参加者の方に成果を出して欲しいからです。
ぜひ参加して欲しいです。明日締め切ります！

開催17日前：満席になりました、お申し込みを締め切ります **★必須**

- ・たくさんのお申し込み、本当にありがとうございます

セミナー開催前～後に送るメッセージ見本

- お申し込み時返信メッセージ
- ご入金確認メッセージ
- 入金がない場合の入金依頼メッセージ
- セミナー事前案内メッセージ10日前、3日前、前日
- セミナー開催後：セミナー参加のお礼メッセージ
- セミナー開催後：感想のお礼とプレゼント送付メッセージ
- セミナー開催後：個別相談の詳細連絡メッセージ
- 個別相談の事前資料提出がない場合の依頼メッセージ
- 個別相談の事前資料提出がない場合の日程延期連絡メッセージ

その他

- 勉強会（セミナー）の構成、個別相談を取る流れはDAY4でお伝えします
- ポジショニング、ブランディングについてはDAY5でお伝えします

今日の感想・気づき・質問など

今日の気づき
すぐに実践しようと思うこと