

zoomビジネス構築

顧客獲得型オンラインセミナーの作り方

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

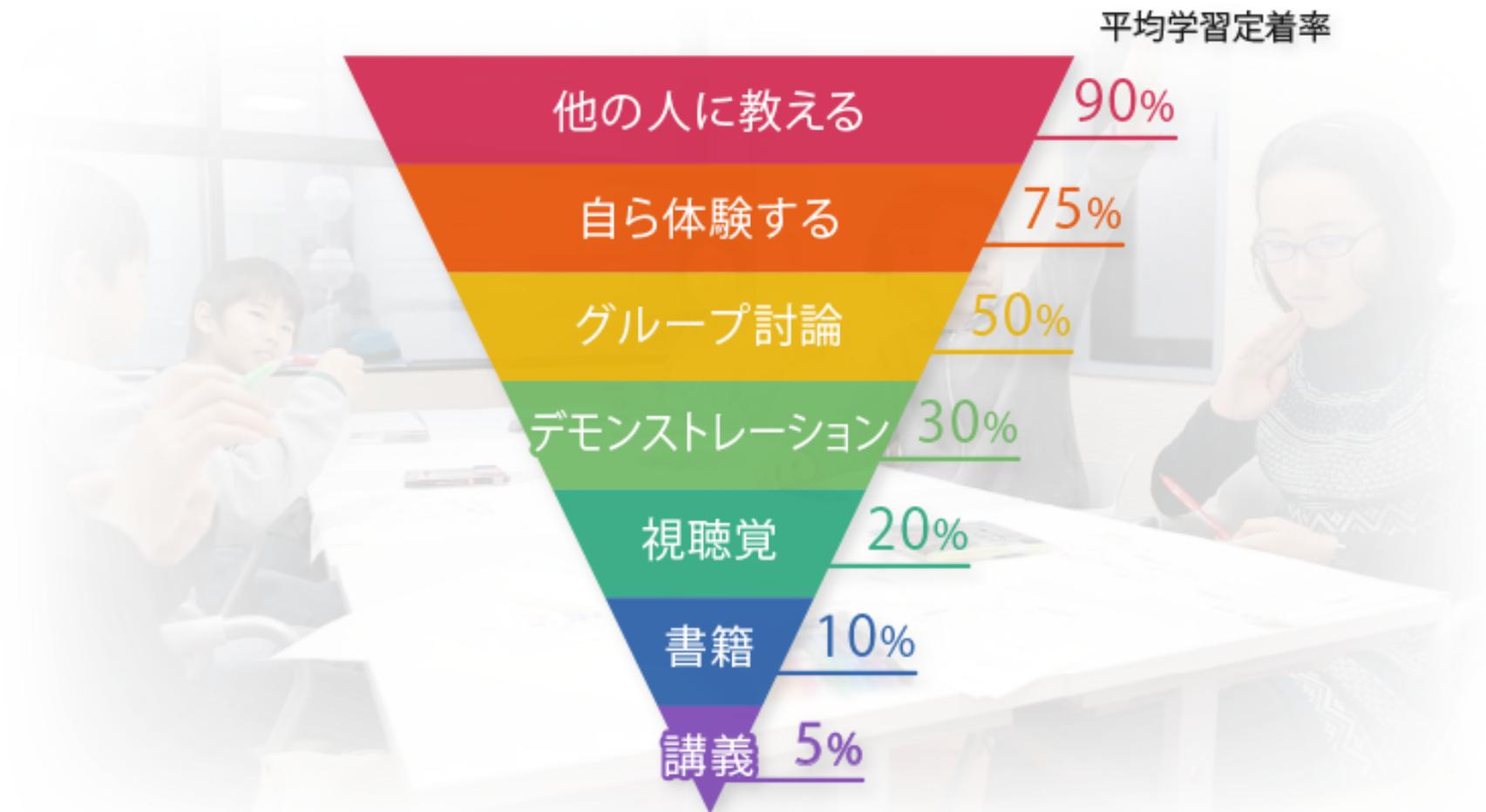
注意事項

- 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、新たに実践したことは？

アンケート 2.

zoomやLINE@についての

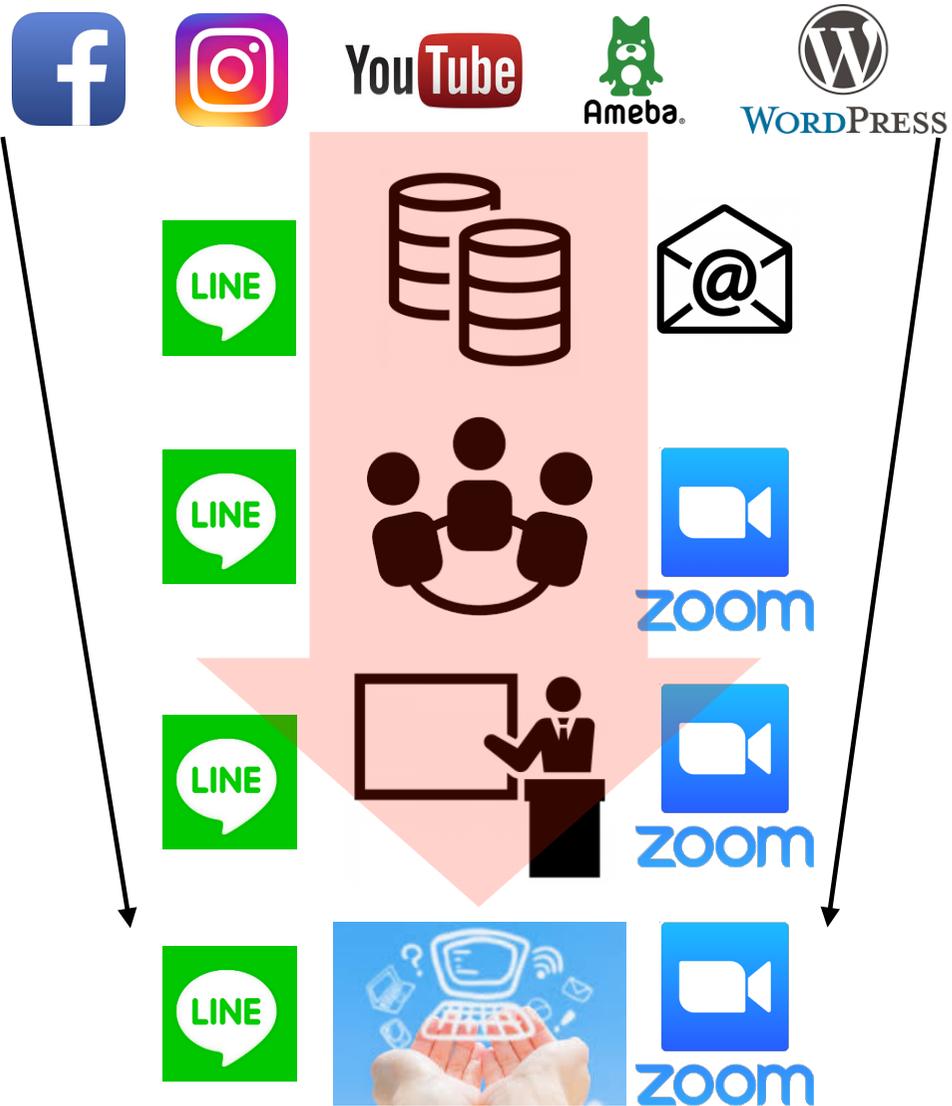
質問はありますか？

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

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

顧客獲得型オンラインセミナー

オンライン
コミュニティ



定期的に
キャンペーンを打つ

顧客獲得型
セミナー



有料で実施する
(3,000円~10,000円)

条件

- ・ヒアリングシート提出必須
- ・明確な目標がある

説明会・個別相談



無料で実施する
本気で問題解決提案
最後は背中を押す

顧客獲得型オンラインセミナー11ステップ

- ① アイスブレイク、掴み
- ② 今日得られること
- ③ 今回のテーマをやる理由
- ④ 参加者の自己紹介、参加目的
- ⑤ ノウハウを伝える（3番目に本質）
- ⑥ 本質がなぜ必要なのか？（バックエンドの布石）
- ⑦ どういうものなのか？全体像
- ⑧ 手に入れるとどうなれるのか？（事例あれば出す）
- ⑨ 個別相談のクロージング
- ⑩ 具体的なワーク、演習、デモンストレーションなど
- ⑪ 今日の感想、ふりかえり、質問

顧客獲得オンラインセミナー構造

①アイスブレイク、掴み

75,000,000

顧客獲得オンラインセミナー構造

②今日得られること

人は、最初に「得られること」が
わからないと興味が薄れる

顧客獲得オンラインセミナー構造

③ 今回のテーマをやる理由

多くの人は「理由」がないと

動かない

顧客獲得オンラインセミナー構造

④参加者の自己紹介、参加目的

**改めて自分自身で
理由と目的を明確にしてもらう**

顧客獲得オンラインセミナー構造

⑤ノウハウを伝える（3番目に本質）

1. 速効、裏技→2. 凄い→3. 深い

演習.

どんなノウハウを伝えますか？

1. 速効、裏技

2. 凄い

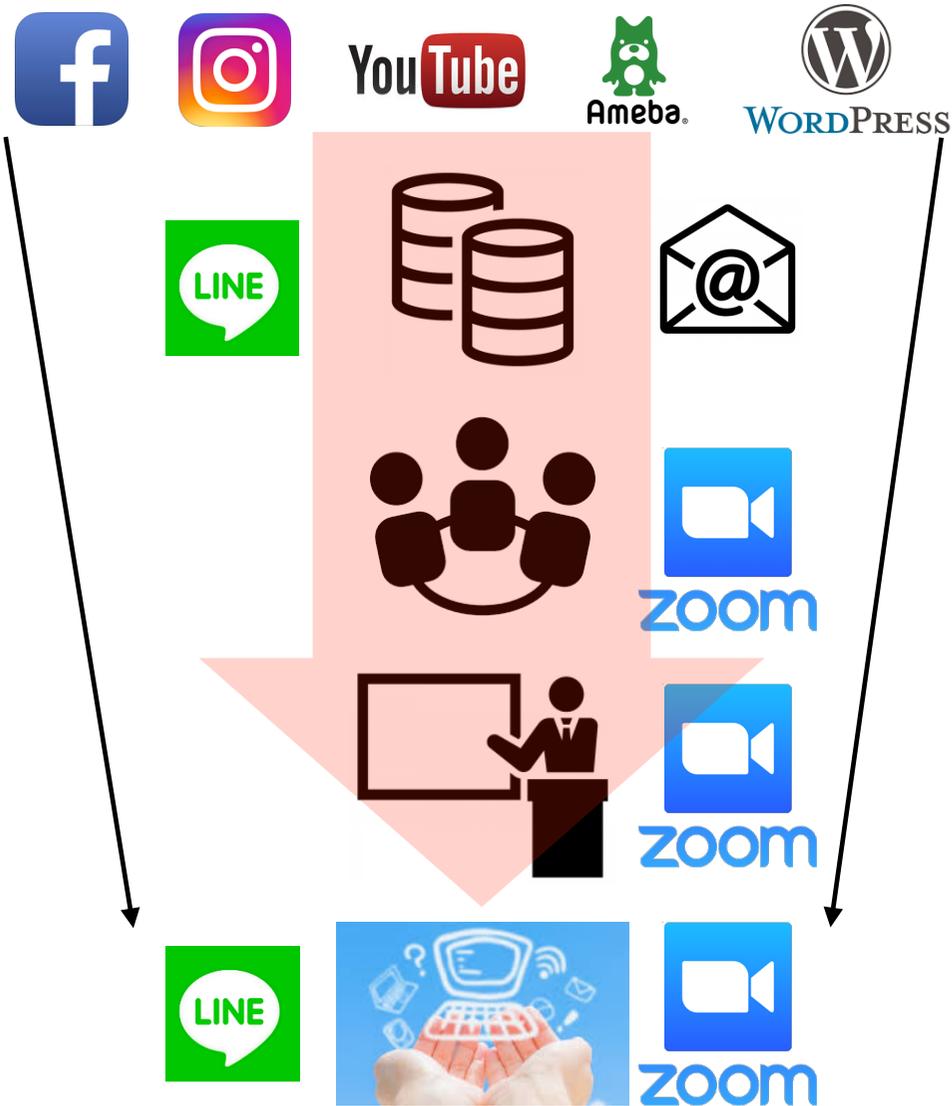
3. 深い

⑥本質がなぜ必要なのか？

(バックエンドの布石)

演習.

どんな布石を置きますか



- 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

⑧手に入れるとどうなれるのか？

(事例あれば出す)

人は論理だけでは納得しない

事例（ストーリー）があると納得する

⑨個別相談のクロージング

個別相談クロージングのコツ

- ◆ 個別相談日程を決めておく
- ◆ 日程を提示する
- ◆ 無料だけど本気でやると伝える
- ◆ 条件、期限を提示する
- ◆ クロージングは堂々とやる

⑩具体的なワーク、演習、デモンストレーションなど

顧客獲得オンラインセミナー構造

⑪今日の感想、ふりかえり、質問

顧客獲得オンラインセミナー構造

+ α

「感動のエンディング」

ヒーローズ・ジャーニー（神話の法則）

1. 日常生活
2. 冒険への誘い
3. 尻込みし、あるいは誘いを断念
4. メンターと出会い、励まし
5. 第一関門を突破し、非日常世界へ
6. 試練、仲間や敵対者との出会い
7. 最も危険な場所への接近
8. 最大の試練
9. 打ち勝つ・報酬
10. 日常世界への帰路
11. 復活
12. 日常世界に恩恵をもたらす



演習.

あなたが、どん底から立ち上がり

打ち勝ったことは何ですか？

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