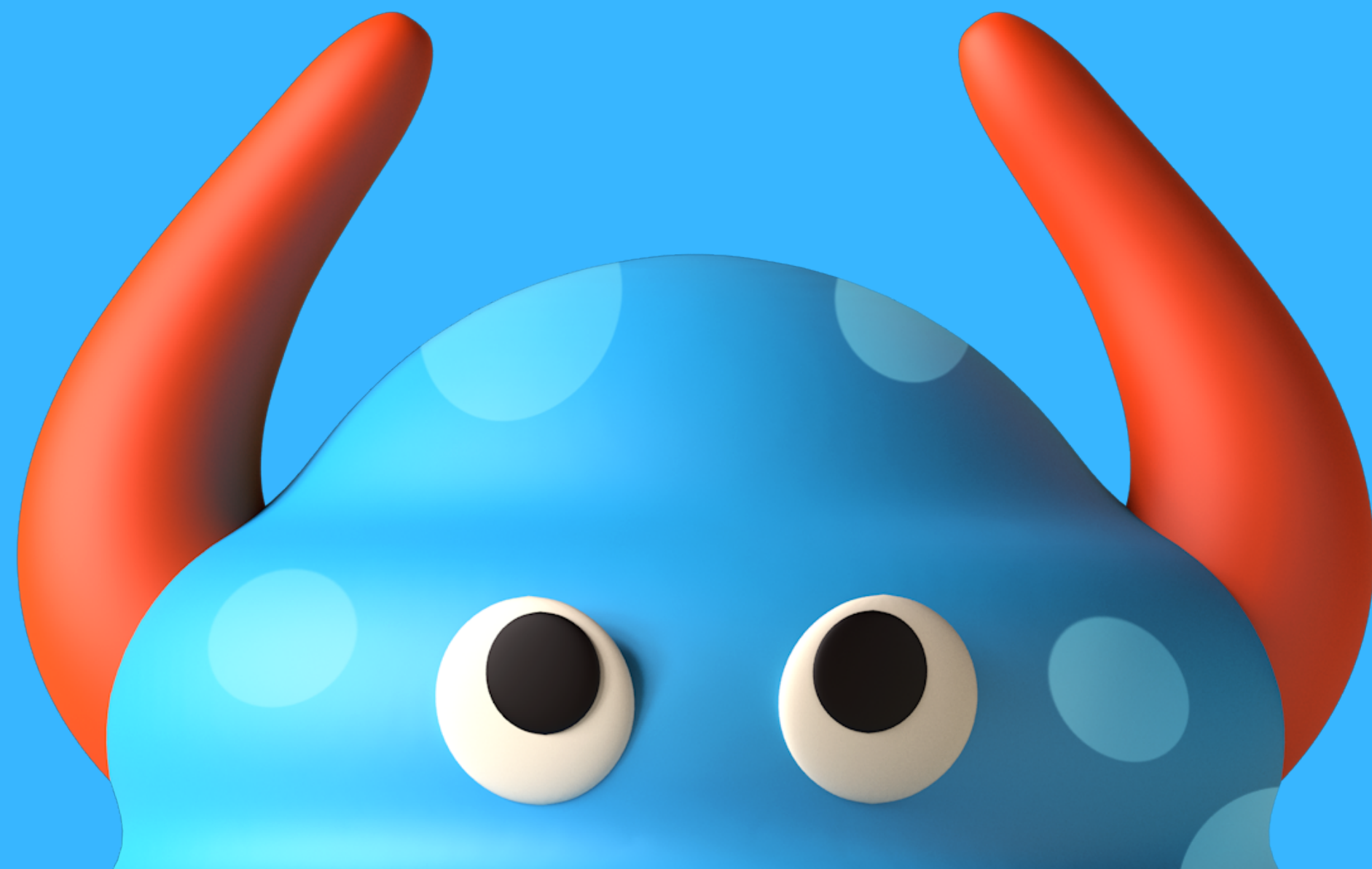


ステップ配信（メッセージ）



使用目的は？

- ① 自己紹介
- ② 商品/サービス紹介
- ③ 特典
- ④ お役立ち情報





メッセージスタイルは？

- ① 文章で
- ② 画像で
- ③ 動画で
- ④ 上のスタイルを
ミックスで





ステップ配信の利点

- ①自動的に登録者さんに送れる
 - ②回数を決めて説明できる
 - ③送信忘れを防ぐ
- 
- 



ステップ配信の欠点



①テーマと配信のための構成をしっかりと決める必要がある

②配信スタート前の登録者には配信されない

※配信スタートを過去にすることで、ある程度の人を含むことが可能

③Line公式では、1日単位でしか設定できない。



ステップ配信作成手順



1. 出口を決める（オファー）
2. 出口のコンテンツを決めて作成する
例：申し込みフォーム、LP
3. 自己紹介またはこの仕事をしている理由など、興味を惹きそうな話題を振ってスタートさせる
4. 前回の振り返りを冒頭に入れ、話を紡いでいく（途中でもオファーも軽く入れておく）





作成時の注意点

- 長文にしない。短文で構成。
- ポイントを押さえた文章を心掛ける。
- unnecessaryな接続語は使わない。
- 毎回、前回の振り返りではじめ、次の配信に興味づけをして終わらせる。
- テキストよりも、画像のキャッチフレーズがベター。

大切なことは・・・

- あなたのことを知ってもらおう、興味を持ってもらおう
- あなたの商品/サービスを知ってもらい、興味を持ってもらおう
- なぜ、この仕事をしているか、なぜこの商品/サービスなのかを知ってもらおう
- なぜこの商品/サービスがユーザーさんにとって必要なのかを知ってもらおう



作成例

1通目

- ...簡単な自己紹介（何屋さんか）
- ...なぜこの仕事をしているか
- ...どういう人に役立てるのか
- ...どうなってほしいのか？
- ...2通目の内容を紹介（興味付け）

2通目

- ...1通目の振り返り
- ...2通目の内容
- ...3通目の内容を紹介（興味付け）
- ...出口へのオファーを軽く



作成例

3通目～

- …前のメッセージの内容の振り返り
- …内容
- …次のメッセージの内容紹介（興味付け）
- …オファーを軽く

最後のメッセージ

- …それまでの振り返りとまとめ
- …Q&A
- …オファー（クロージング）
- …限定性＋特典の紹介
- …クロージング





クロージングメッセージ後に、
数日置いて、読んでいただけましたか？
と、軽くメッセージを流すのもOK

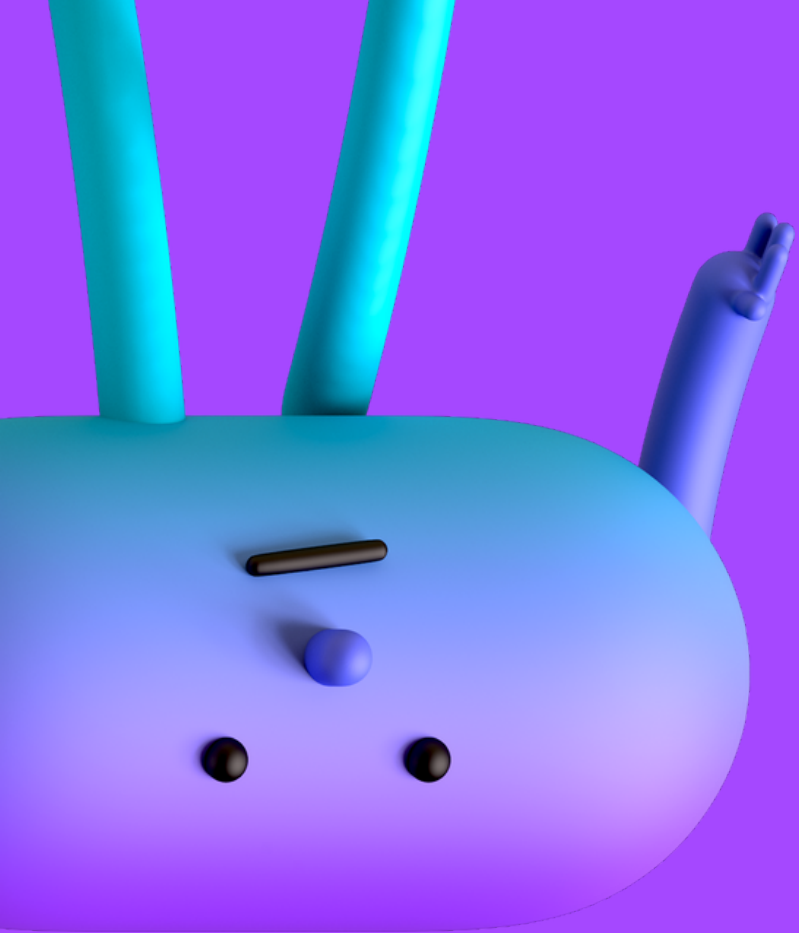
しつこさを出さないように。



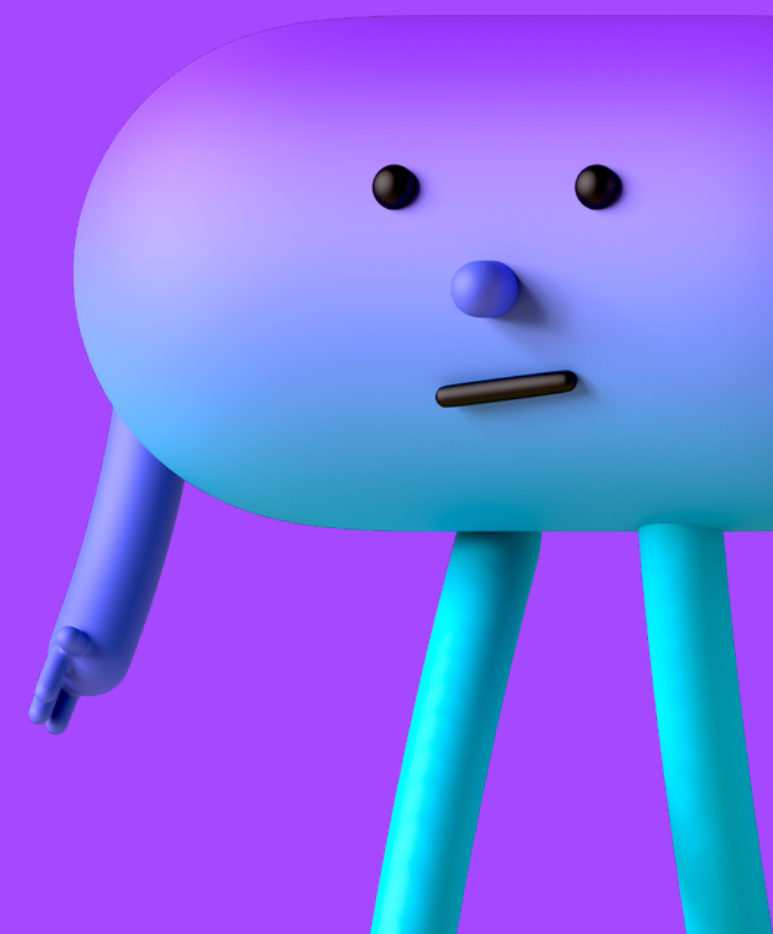


キャッチコピーが大切です！！

見込み客が、**Google**や**Yahoo**トップで
どんなキーワードで検索しているか調べよう♪

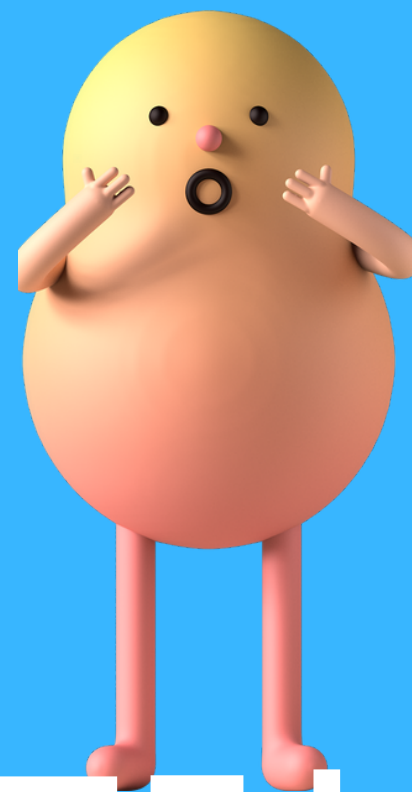


思いっく限りのキャッチコピーを
書き出してみよう！！

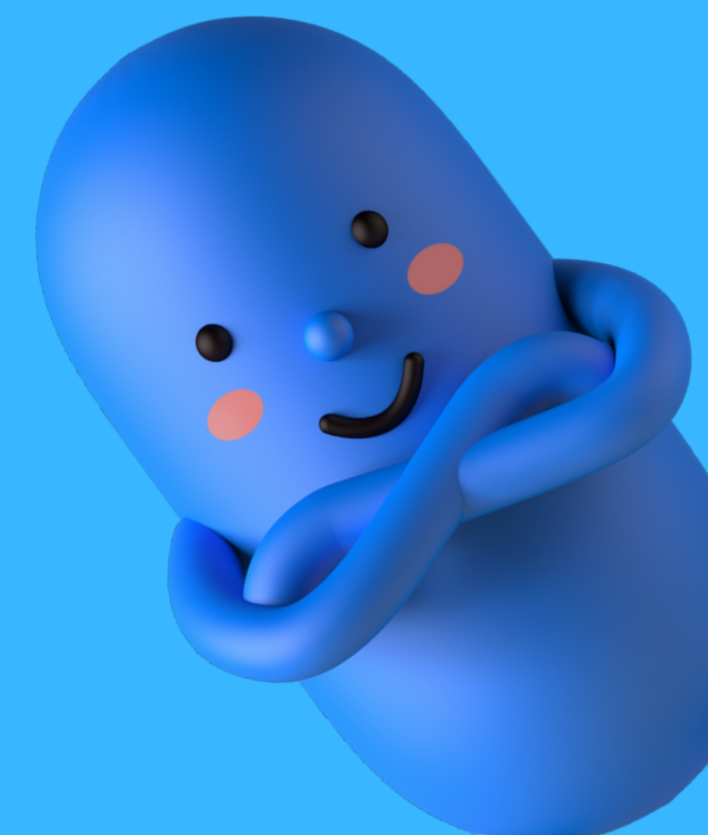


キーワードを使って目を引くように
画像・プチ動画を作ろう！





ご質問、ご相談等
個別サポートをご活用ください



BGM:<https://www.tam-music.com/>