

特典③

FUNNEL



S Y U

リピートが生まれる
販売導線構築マニュアル

目次

1. 企画を作成

2. フローを作成

3. 実践へ

目次

1. 企画を作成

2. フローを作成

3. 実践へ

1. 企画作成

- **企画作成を行う目的**

販売導線の入り口になるのが企画になるため。
この企画がないとお客さんが販売導線の中に入らないケースが最初が多い

1. 企画作成

- 企画作成するためのマニュアル

- ① 企画自体にもコンセプトを決定する

- スタート : Who (誰に = 悩み)

- ゴール : What (何を = 提供する価値)

- 手段 : How (どのように = 解決策)

※ 発信&商品コンセプトとの一貫性が必要

1. 企画作成

・ 企画作成するためのマニュアル

② チャレンジ企画を頭に入れる

3-10日で一緒にチャレンジしていく企画のこと。

<例>

ブログ記事3日間完成チャレンジ企画

→1日目：ライティングについて&質疑応答&課題

→2日目：課題添削&ブログの構成について&課題

→3日目：課題添削&総まとめ

1. 企画作成

・ 企画作成するためのマニュアル

② チャレンジ企画を頭に入れる

3-10日で一緒にチャレンジしていく企画のこと。

<例>

0→1達成チャレンジ7DAYS

ファネル構築1Week企画チャレンジ

LPデザイン作成チャレンジなど

1. 企画作成

・ 企画作成するためのマニュアル

② チャレンジ企画を頭に入れる

3-10日で一緒にチャレンジしていく企画のこと。

< 重要なポイント >

必ず課題提出をしてもらう仕組みにすること。

なぜなら、一緒に取り組んでいく一体感と

小さな成功体験になるから

目次

1. 企画を作成

2. フローを作成

3. 実践へ

2. フローを作成

- ・ **フローを作成する目的**

※ここでのフローの意味は企画に参加してもら
うための流れのこと

この流れがないと「企画に参加するぞ」となら
なくなってしまうため

2. フローを作成

- ・ フローを作成するマニュアル

- ① 企画参加のLP（ランディングページ）を作成する
- ② 参加用の固定ツイートを作成し、そこに①で作成したLPを貼る
- ③ 限定性を入れて期間限定（3-5日間）に絞る

目次

1. 企画を作成

2. フローを作成

3. 実践へ

3. 実践へ

ここでは実践に当たってのマインドセットをお伝えします。まずは数を打ってみてやってみる事、そして、その中で思考停止にならずに改善点を見つけて修正を掛けていく事。もし修正ができていないようであれば、それは考えきれていないことになります。そういう時は必ず誰かにアドバイスを貰うことを僕は徹底しています。多くの人には天才ではありません。助言を素直に聞きましょう。

不明な点はしゅうの公式LINEへ
ご連絡ください