

特典1：文字を埋めるだけで完成！

初めてでも作れる簡単LPテンプレート

コチラのリンクをクリックしてLPの内容をご確認ください。

<https://lp.sales-scenario.online/clp/lptokuten/>

LPの中で、意識するポイントを詳しく解説しています。

=====

特典2：商品構築の手順書

①今後の方向性を決める。

①今の武器の洗い出しを行う

- ・主力商品
- ・商品サービス
- ・オプション商品

②お客さんから感謝された言葉を洗い出し、販売時に使える形にする

③お客さんが望む成果が出るまでに必要な期間を把握しておく

伴走型サービスの場合、成果を得られる期間サポートしないと満足度が下がるため。

④欲しい目標売上を書き出し、現実的に達成可能な価格設定をする

⑤松竹梅など、売るプランを3つに絞る

⑥月ごとの売り上げ予測を立て、販売のイメージをつける

- ・月毎に松竹梅のそれぞれの商品をどのくらい売るのが予測を立てる。

=====
特典 3 :

SNSで見込客に選ばれる5つの投稿戦略

見込客に選ばれるためには、5つの投稿の種類があります。

それがコチラです。

- ① イベントや商品販売などの告知投稿
- ② プライベート投稿
- ③ あなたのビジネスにおける専門家としてのお役立ち記事
- ④ 実績・お客様の声
- ⑤ ライブ投稿

まずは、この5つの投稿のそれぞれの目的を理解してください。

① イベントや商品販売などの告知投稿

売るために必須な投稿ですが、あまり告知ばかりしていると見込客からは、敬遠されますので注意してください。

② プライベート投稿

エンゲージメントを稼ぐための投稿です。

①、③、④、⑤では、いいねやコメント、シェアが起きにくいので、この投稿で他の投稿がしっかり届くように関係性構築、パーソナリティを出す必要があります。コメントがもらえるような投稿を心がけてください。

③ あなたのビジネスにおける専門家としてのお役立ち記事

見込客にあなたが何の専門家で、どんな問題を解決するお役に立てるのかを伝えなければ、投稿していても反応は取れません。有益な情報を提供して、専門家として、認知してもらえるように意識することが大事です。

④実績・お客様の声

見込客があなたのサービスを購入することで、どんな成果が期待できるのかを証明、疑似体験してもらうための投稿です。

自分ごととして感じてもらえるような投稿を心がけることで、見込客に興味を持ってもらえるようになります。

⑤ライブ投稿

顔を売ることが目的です。ライブの中では、お客さんと交流できるようなライブを心がける必要があります、質問等を随時受け付けながらライブをすると、相談に来てくれた時に、安心感を与えることもできるのでぜひ挑戦してもらいたい投稿です。

以上の投稿を満遍なく行うことで、自然とお客さんから選ばれるようになってきますので、ぜひ参考にされてください。

終わりに

コチラでお伝えした内容は、現在募集中のみらいブランディング内でお伝えしているコンテンツの一部です。

みらいブランディング®の中では、コチラの特典でお伝えした内容を、より深く実践できるところまで落とし込んだサポートを行なっています。

もし、あなた独自のビジネス環境を一緒に作り、講座生と同じように、100万、300万、1000万円と売上をあげたい場合は、ぜひコチラの案内も確認しておいてください。

みらいブランディング®のご案内はこちら

まずは戦略セッションにて、あなたのみらい設計始めませんか？

<https://lp.sales-scenario.online/clp/kiten/>