

反応の出るステップメッセージ構築設計法

ステップメッセージとは

- 登録した時点から設定した期日まで順番にメッセージを届ける仕組みのこと
- ステップメール配信スタンドで元々はステップメールとして送られていた仕組み
- SNSでも利用可能
 - LINE
 - LINE公式アカウント → 10日分が上限
 - Lステップなどの外部ツール → 無制限の設定が可能
 - インスタグラム → ISTEP
 - Facebookメッセージ

POINT

- ティザー投稿を使う
- 期限はキッチリと切ることがセールスにつながる
- 考え方
 - 常識の破壊 → 伝えるのはノウハウだけではない
 - ストーリー
- 小さなコミュニケーションから始める → コミュニケーションが重要
- 重要なことはイレギュラーな時間に伝えて定期にも配信すると効果あり
- 期間中は決まった時間に配信する
- 最初からパーソナリティ押しで良い → SNS経由
- 最初はノウハウやBIG IDEA中心で、途中からパーソナリティを出してファンを作る → 広告経由
- ノウハウとパーソナリティの割合
- 読み手が飽きてないか
- つまらないノウハウではないか → 常に読み手目線になる
- 狙った行動をする理由はきちんと伝えられているか

チャレンジローンチ

- 簡単にできる課題を3つ程度やらせる
- 個別添削zoomをプレゼントしてそこでやってもらった課題の添削をし、セールスも行う
- ChatGPT基礎マスター7日間プログラム
- https://snsmarke.com/?lp=8 → Opt-inLP → テンプレート
- https://docs.google.com/document/d/1LqHvbc m0sATVtz97gFC8Js7Vj1EBX8Doayb_NBAjKQ/ed it?usp=sharing → ステップメール設計

標準的なステップメールの設計例

- 初日（登録時）
 - 約束した無料プレゼントを渡す
 - お礼
 - かんたんな自己紹介
 - 〇日間のゴールの提示
 - 最初の動画コンテンツ
- 2日目
 - 動画は見ましたか？
 - 1話目の見どころの確認
 - 1話目の動画の視聴期限の告知 → 2日後には見られなくなります。今すぐに見てください！
 - 1話目の動画リンク → 1話目動画コンテンツ
 - 今すぐこれをやるべき理由を伝える
 - やたらどうなるのか。手に入れることのできる未来を想像させる
 - 見終えたユーザーの感想 → 今すぐやってみたいでも具体的なやり方がわからない
- 3日目
 - 参加者の方からこんな質問がありました → 回答
 - 200文字程度の文章でBlog記事に誘導 → BLOG記事 → Tips（すぐに使える技）の紹介
 - 第2話の予告 → 〇〇について話します → 第2話は明日の〇〇時公開です！
- 4日目
 - お待たせしました！第2話の公開です
 - 第1話のかんたんなおさらい → 本日〇〇時で1話が完全公開終了となります
 - 2話目の動画リンク → 2話目動画コンテンツ
 - 直ぐにできるかんたんな方法を教える
 - 見終えたユーザーの感想 → 「自分にもできそうだし！」「やってみよう！」
- 5日目
 - 1話目公開終了のお知らせ
 - 2話目の動画は見ましたか？
 - 2話目の見どころの確認
 - 2話目の動画の視聴期限の告知 → 2日後には見られなくなります。今すぐに見てください！
 - 2話目の動画内で話した内容に関連する特別特典の受取りについて
 - 動画内のキーワードをLINEで送ると「〇〇特典」がもらえます
 - この特典は〇〇で結果を出すためには是非受け取っていただきたい超有料級の特典です。2話目が見れなくなったら特典も受取できなくなります。今すぐに受け取ってください。
- 6日目
 - 3話目の予告 → 〇〇について話します → 第3話は明日の〇〇時公開です！
 - 本日〇〇時で1話が完全公開終了となります
 - お待たせしました！第3話の公開です
 - 第1話と2話のかんたんなおさらい
 - 3話目の見どころの紹介 → 3話目が見たくなるように
 - 3話目の動画リンク → 3話目動画コンテンツ
 - ①ノウハウの全体設計図を紹介
 - ②後半にスクールについてちらっと紹介
 - ③スクール卒業生の成功事例を紹介
 - ④あなたが成功するためには、2日後の〇〇時に配信される最後の動画を必ず見てください、と伝える
 - 見終えたユーザーの感想 → 「自分と同じような時間がない人でも成功してるんだな。自分も言い訳ができないな。挑戦してみよう！」「是非このスクールに入って自分も成功したい！」
- 8日目
 - これまでのポイントを説明
 - 明日の4話目の見どころを紹介 → 4話目が定刻で見たくないように → 特別な企画を案内しますが、参加できる人の人数には制限を設けます。必ず明日は〇〇時にLINEメッセージを受取り、直ぐに動画を見てください。
- 9日目
 - 4話目公開
 - 大切な考え方の紹介 → 時間は有限 → 無料では実現できない世界がある → お金で成功できる環境を買う大切さ
 - セールス → 塾の説明
 - カリキュラム
 - スケジュール
 - 入塾特典
 - 価格 → 販売開始のLPで確認してください。
 - 販売開始日時の予告
 - ここまで参加してくれたことへのお礼
- 10日目
 - 早期特別特典の案内 → 内容も説明する
 - 明日の販売開始の再確認
- 11日目
 - 販売開始
 - 販売開始1時間後 → 売れ行きが好調であることの連絡とお礼 → あと少しで早期特典が終わってしまうことの告知
- 12日目
 - 午前 → 早期特典が残り5名で終了です
 - 午後 → 早期特典が終了しました
- 13日目
 - コラムまたは動画 → 迷っている人の背中を押す
 - 追加特典の発表
- 14日目
 - 販売終了まで残り6時間となりました
 - 販売終了まで残り3時間です → 特典や受け取れる未来を説明
- 15日目
 - 全て終了しました
 - お礼
- 50日目 → 明日の20時から48時間だけ再販売します
- 51日目 → 再販売スタート