

FB&無料でできる  
プロモーション

# 本セミナーの対象者

## 対象者

プロモーション実践講座の生徒  
講師やコンサルタントとして活動している人

## ゴール

今から**30日**で実践できる  
FB+Zoomでプロモーションのやり方が分かる

プロモーションって何？



集客

教育 & 相互理解

販売

# プロモーション分類

成果の大きさ

マーケティングを教  
えるプロ向き

一般的な  
プロモーション

- ・動画制作
- ・ウェブ制作
- ・メルマガ
- ・アフィリエイト
- ・説明会

ITスキルのつまづきが  
少ない！

セラピスト向き

ミニプロモーション

- ・フェイスブック
- ・Zoom
- ・簡易ウェブ2枚

## プロモ比較

使用するシステムやスキル	一般的なプロモーション	F0プロモーション
①メルマガシステム(月 2000~4000円)	✓ <input type="checkbox"/>	
②毎日メルマガを書く力	✓ <input type="checkbox"/>	
③ウェブ制作	✓ <input type="checkbox"/>	リザーブストック
④動画撮影機材 & 動画撮影スペース	✓ <input type="checkbox"/>	Zoom
⑤動画編集	✓ <input type="checkbox"/>	
⑥説明会会場	✓ <input type="checkbox"/> (1h 数千円~)	オンライン
⑦視聴者から質問(重要)	ウェブフォーム	Liveセミナー FBグループ・メッセージグループ ウェブフォーム
⑧アンケート	ウェブフォーム	FBグループ ウェブフォーム
参加者数(目安)	1000人(無制限)	100人まで

## ミニプロモで小さく試す → 成功！（高成約率） → 本格プロモーション



渡辺仁 はまちさんがアンケートを作成しました。

10月24日 8:02

Zoomでオンラインスクールをやりたいですか？

私は3ヶ月間のオンラインスクールを12万円で販売していて、説明会平均成約率75%です。

会場費が年15000円で使い放題なので、利益率が良く、その分サポートを充実させて、満足度がアップしています。... もっと見る

- 10万円前後のオンラインスクールを企画して、売りたい  +12
- 影響力がある人に告知協力を得たい  +10
- ドンドン具現化する仲間が欲しい  +9
- 本当に育つオンラインスクールの作り方を知りたい  +9
- オンライン説明会で高成約率が取れるようになりたい  +8
- 3万円以下のオンラインセミナーを売りたい  +4
- 説明会の成約率アップしたい  +3
- オンラインコミュニティをつくりたい (例： 会員ビジネス) 
- 今やっている講座・レクチャーをオンライン対応したい 



渡辺仁 はまちさんがアンケートを作成しました。

10月26日 7:03

あなたの「10万円前後の3ヶ月間のオンライン講座」の初回を満員御礼にするために、解決すべき問題は何ですか？

- 講座の魅力が一発で伝わるキーワードを明確にする  +10
- オンライン講座でちゃんと育てる指導ノウハウ  +8
- 説明会に集客する集客力  +8
- コンテンツ・教材の開発作業  +8
- プロモーションシステム構築  +8
- 対象者の設計など、講座設計  +7
- お金やセールスのマインドブロック  +7
- コピーライティングスキル  +7
- 説明会で販売するスキル  +6

日本全国

開催

実際の  
受講者

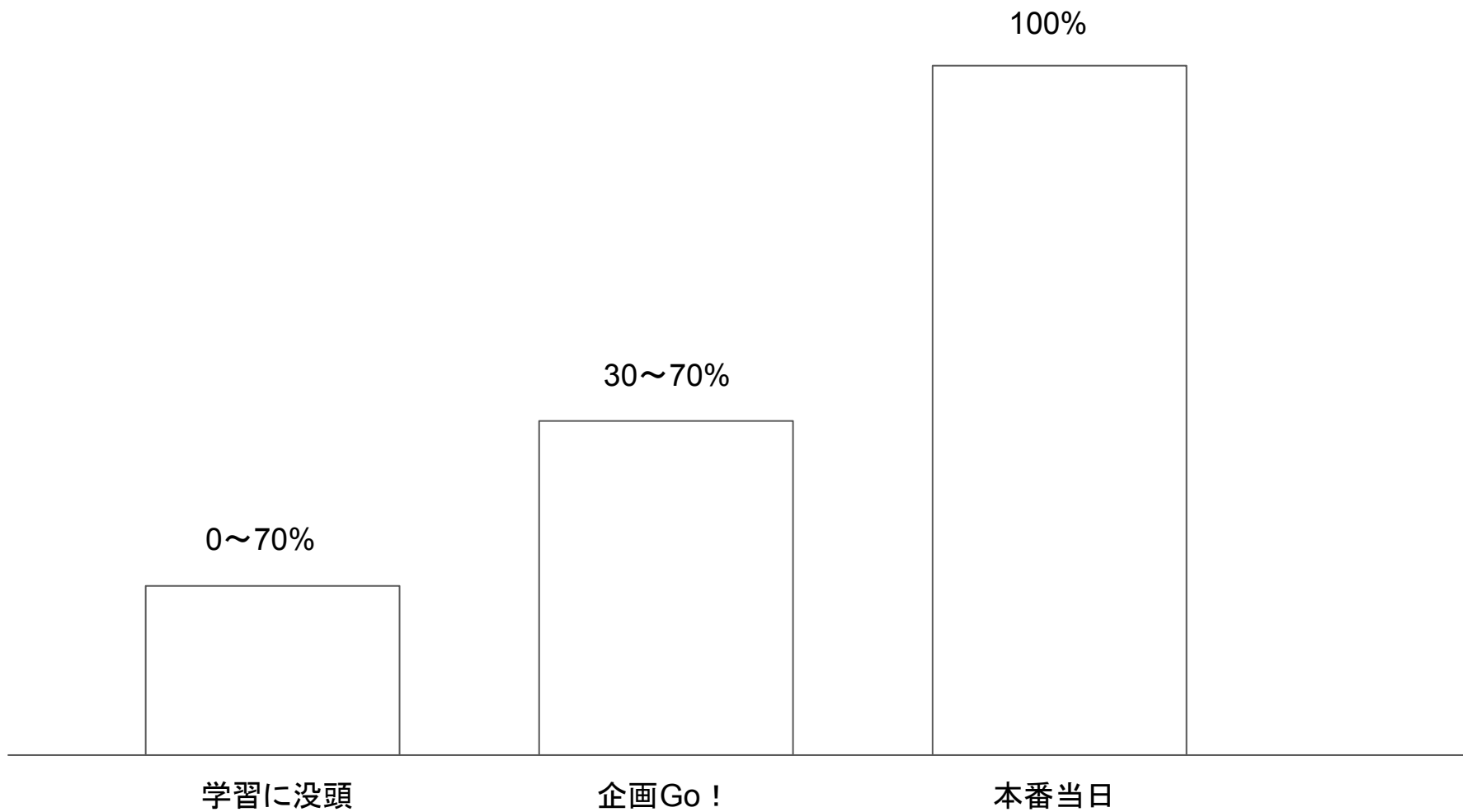
あなたのセミナーを  
受講したい人

海外在住の日本人富裕層

## 新しいビジネスを作る8ステップ

プロジェクト	ビジネス 企画書	コミュニ ティ	アン ケート	チェック リスト作り	メニュー作り シナリオ作り	説明会	面談	商品提供
朝ルー	✓□	FBG	✓□	✓□	✓□	✓□	✓□	✓□
Zoom	✓□	FBG	✓□	✓□	✓□	✓□	✓□	
合コン	✓□	△	×	-	-	-	-	-
仮想対談	✓□	FBG	✓□					
ミニ ローンチ	✓□	✓□						
説明会 マスター	✓□		✓□					





# 無料セミナーのBESTアンケート

## 受講前の状況

②受講前の悩み

①知ったきっかけ

## 受講検討

⑤受講前に躊躇したこと

比較したセミナー  
③本セミナーを選んだ理由  
④最後の決め手 (USP)

⑨強化ポイント

## 学びの選択

受講したセミナー

⑦受講しなかった場合

## 結果 & 紹介

⑥受講して一番の変化、気に入っている点3つ

実践 & 目標達成

⑧紹介メッセージ (USP)

証拠

横掘りと縦掘り

実験1回目



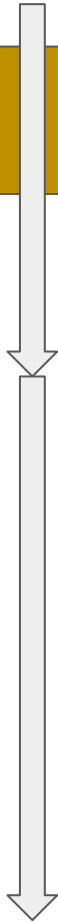
横掘りと縦掘り

実験1回目

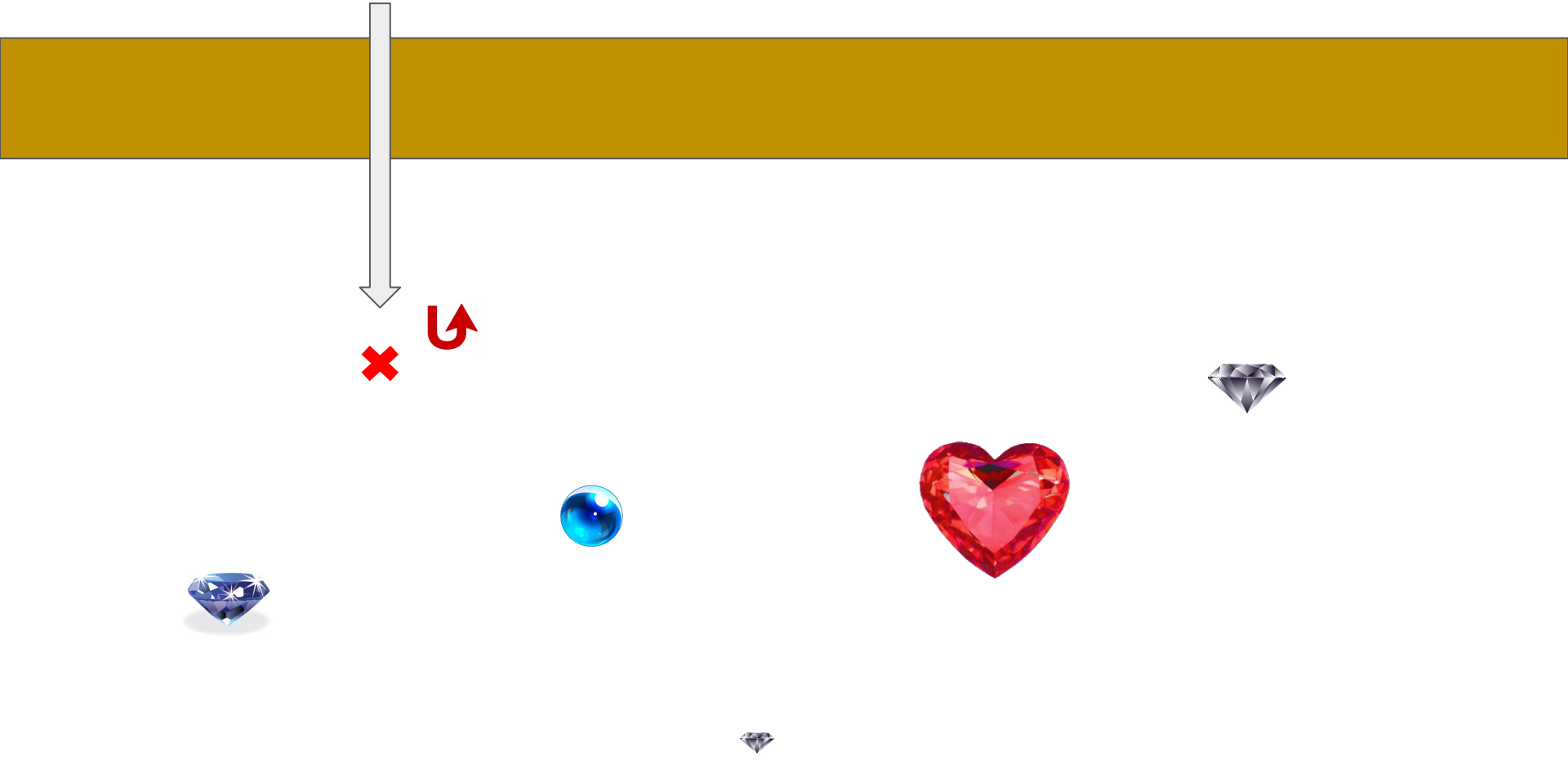


横掘りと縦掘り

実験1回目にこだわり過ぎ...

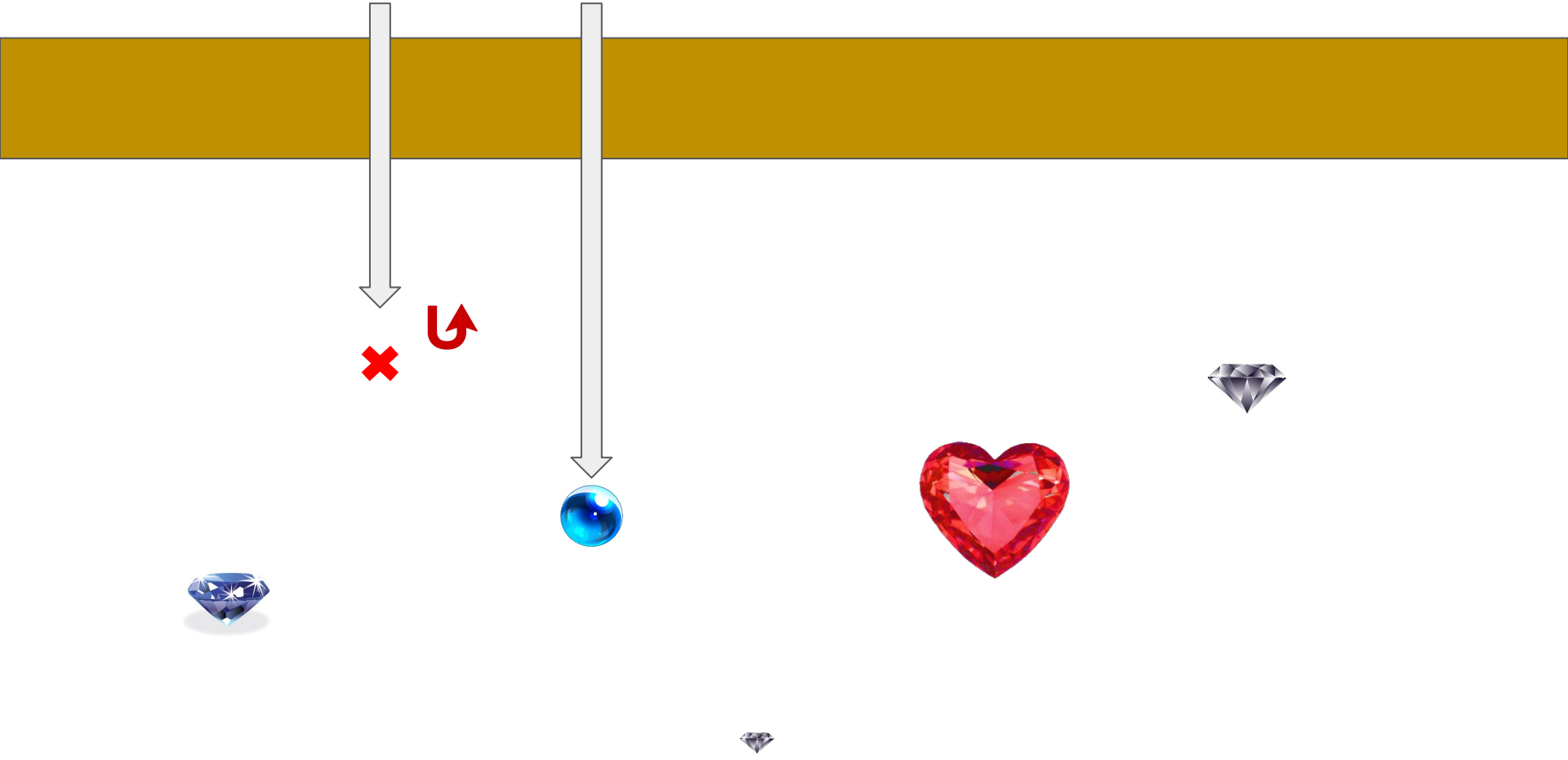


# 横掘りと縦掘り



横掘りと縦掘り

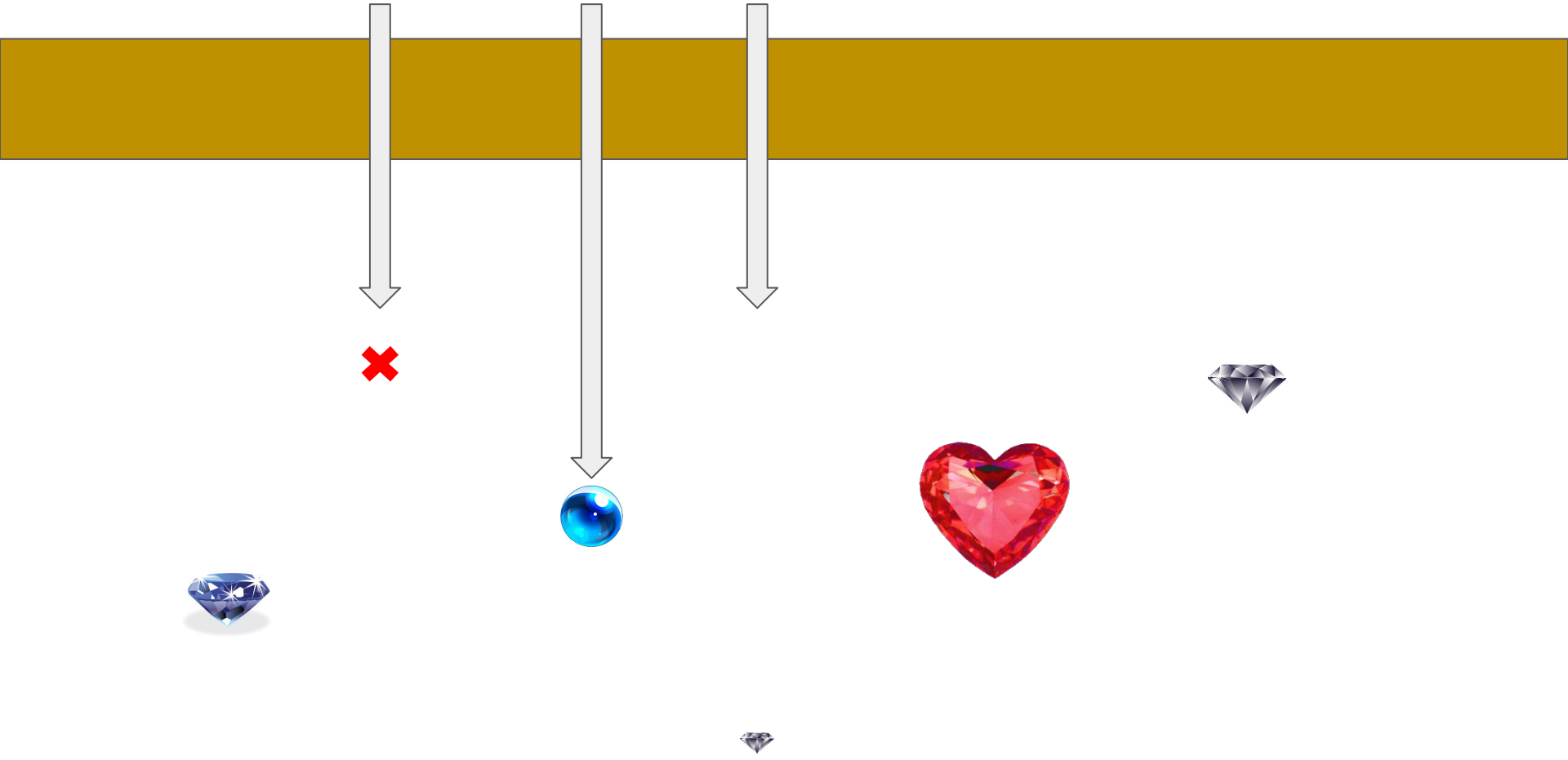
実験2回目





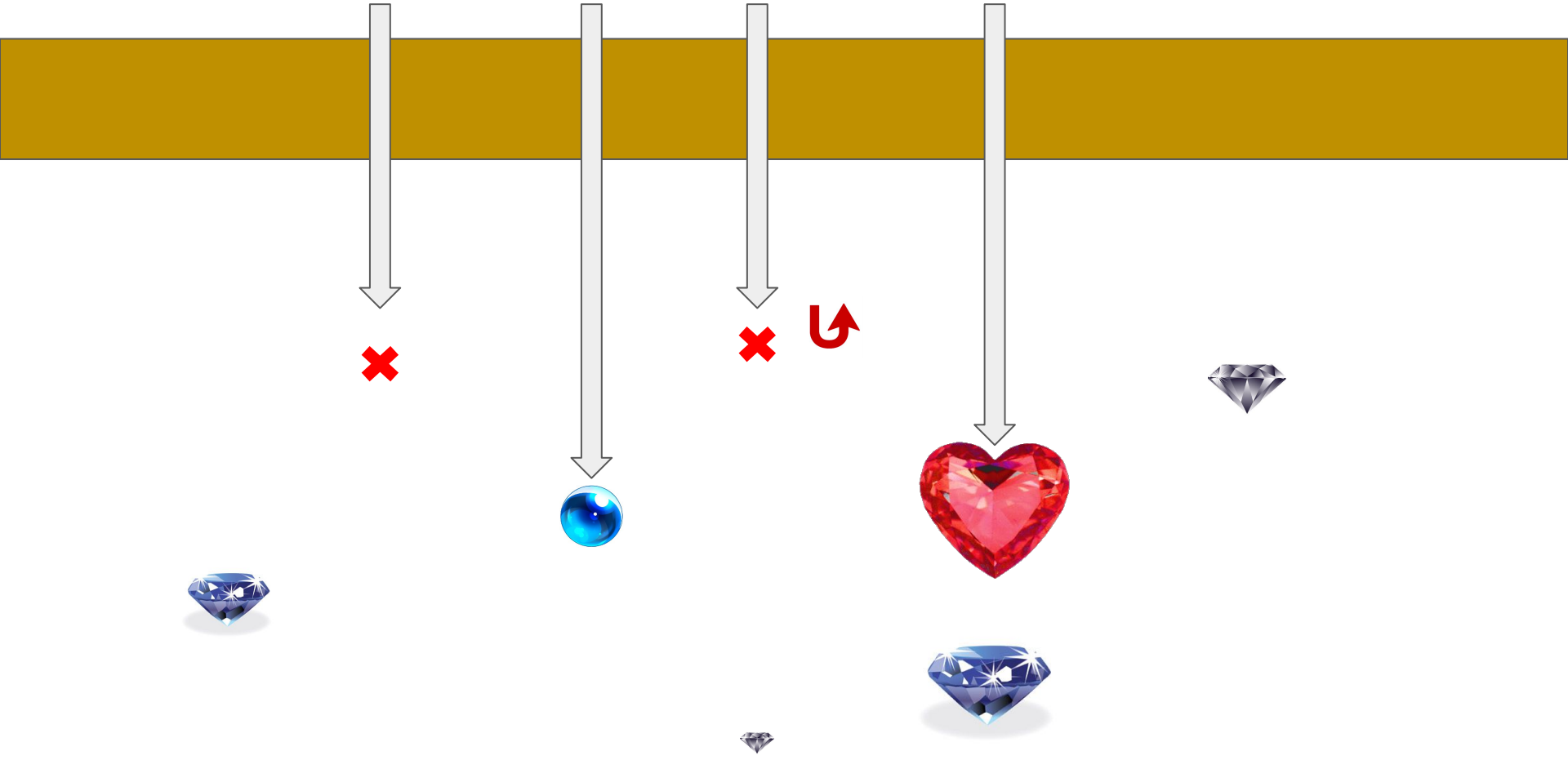
横掘りと縦掘り

実験3回目



# 横掘りと縦掘り

実験4回目

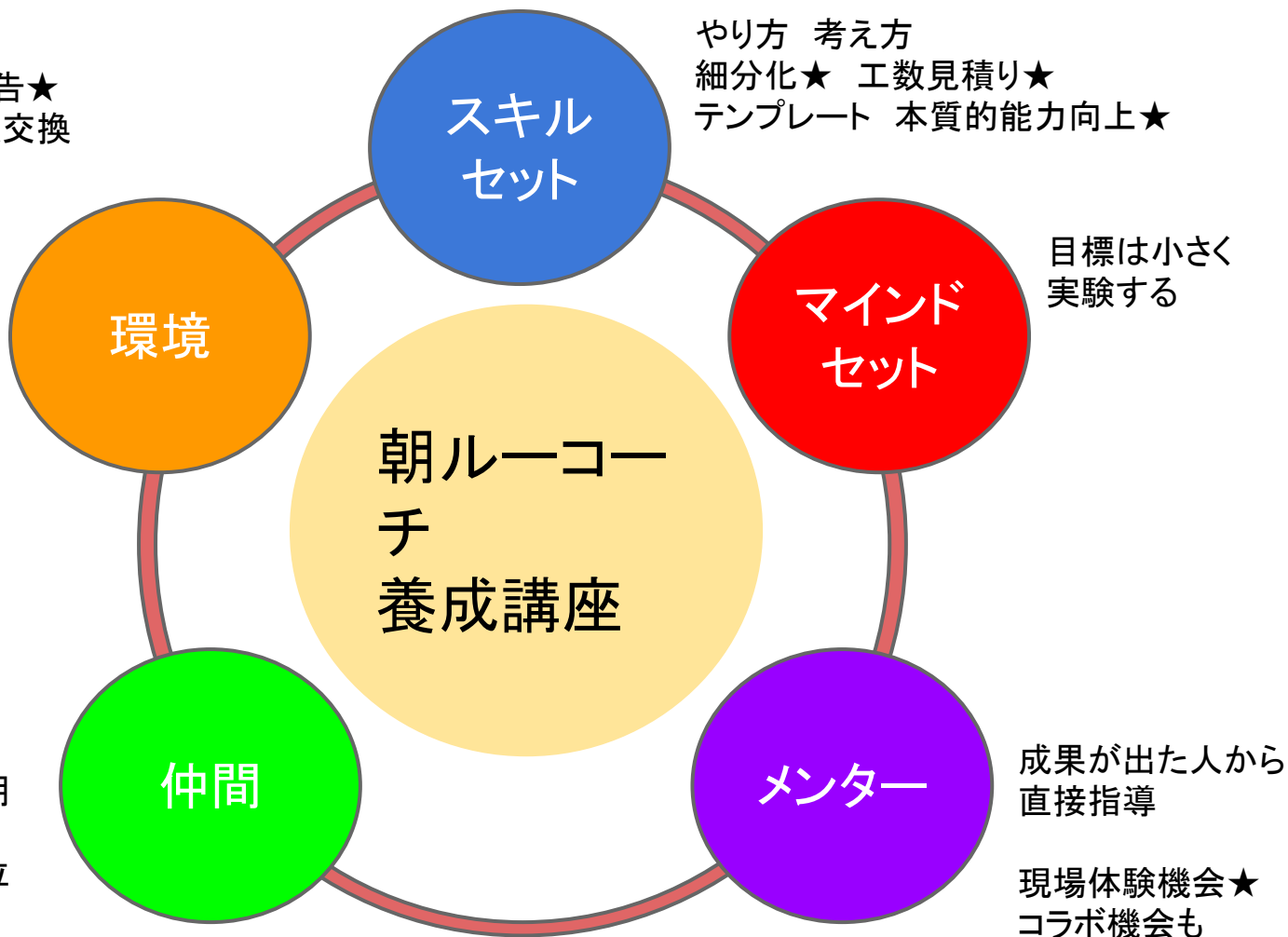


オンラインで隔週講座  
毎日FBメッセで実践報告★  
FBグループで濃い情報交換

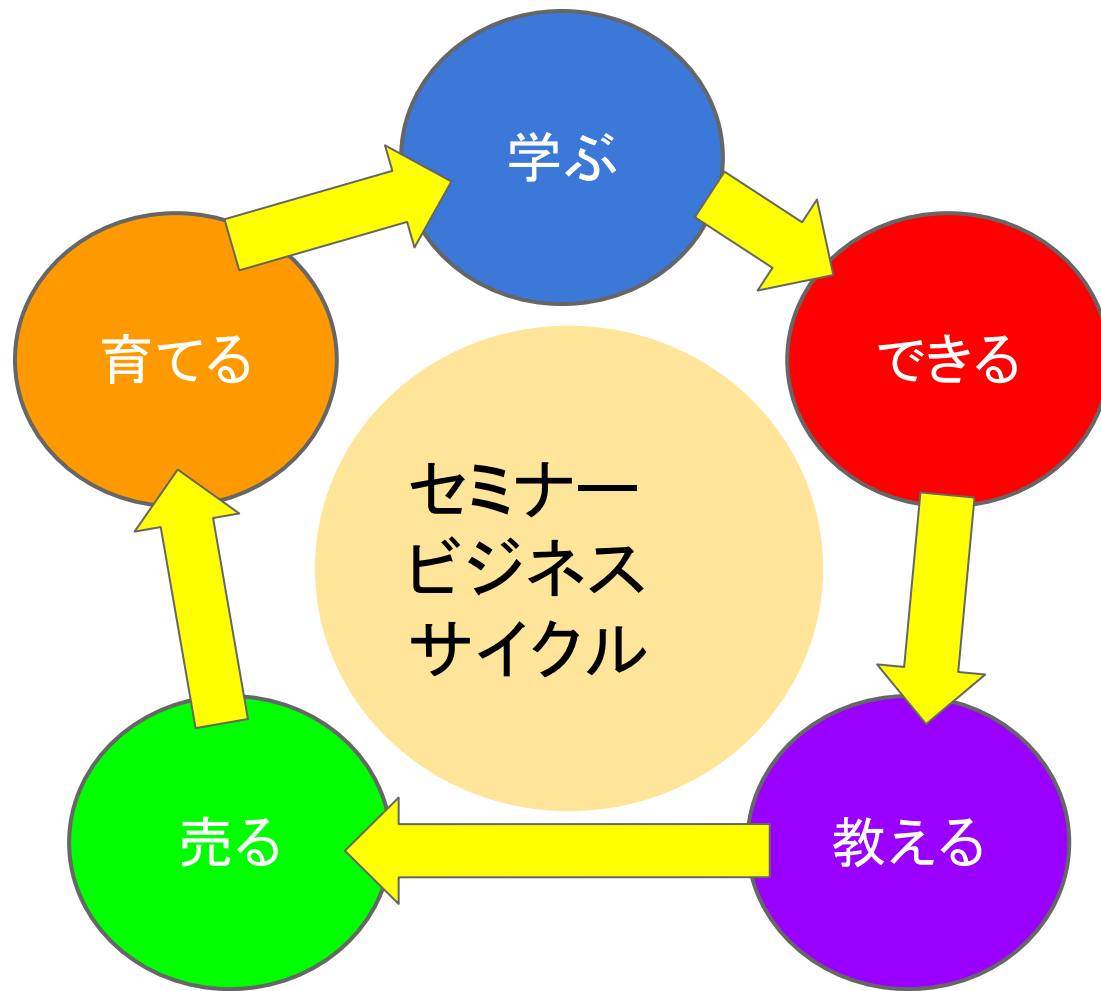
気軽に相談できる★  
セッション受けられる

現場体験機会  
リアル交流イベント

同期  
他の期  
班単位



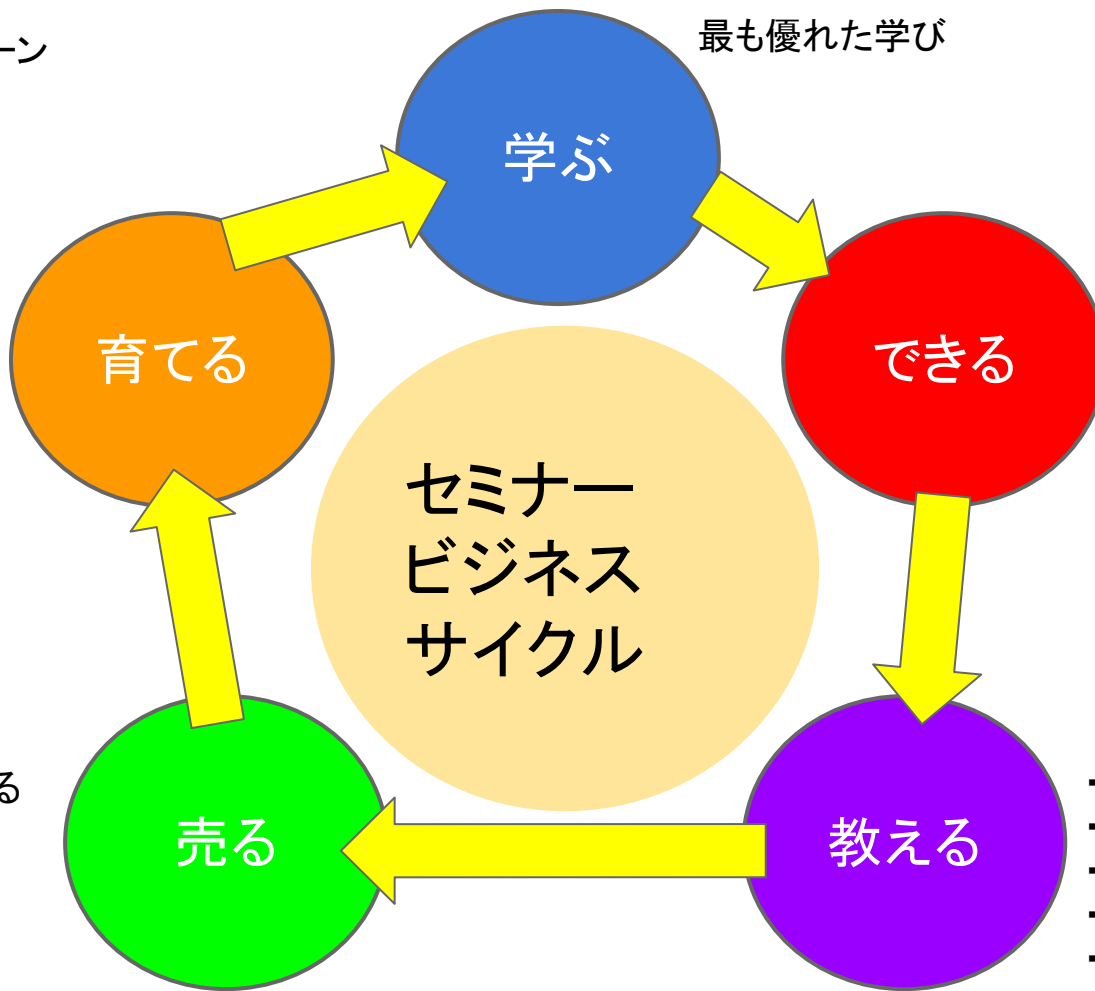
現場体験機会★  
コラボ機会も



セミナービジネスパターン

最も優れた学び

- ① セミナーをやる
  - ② 作戦会議をやる
  - ③ 育つ仕組みを作る
  - ④ 証拠を作る
  - ⑤ 認定講師を育てる
- \* 超上級編



1つずつマスター  
教える準備を兼ねる

セミナー  
ビジネス  
サイクル

- ① ニーズを理解する
- ② シナリオを作る
- ③ メニューを作る
- ④ 販売する

- ・教えて再現いただく
- ・感謝される
- ・教え方がうまくなる
- ・ファンができる
- ・自然と紹介いただける

## 自己完結パターン

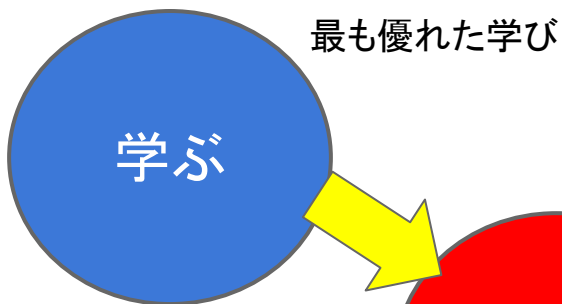
- ①セミナーをやる
- ②作戦会議をやる
- ③育つ仕組みを作る
- ④証拠を作る



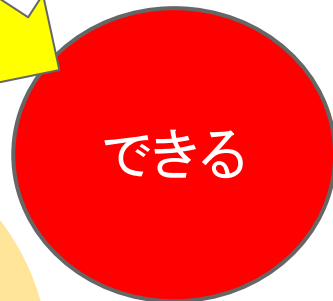
- ①ニーズを理解する
- ②シナリオを作る
- ③メニューを作る
- ④販売する



セミナー  
ビジネス  
サイクル



最も優れた学び



1つずつマスター  
教える準備を兼ねる



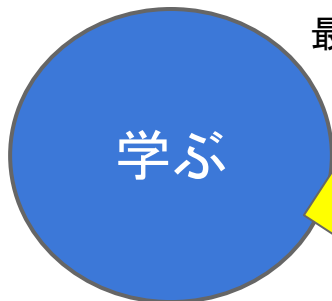
- ・教えて再現いただく
- ・感謝される
- ・教え方がうまくなる
- ・ファンができる
- ・自然と紹介いただける

# ボランティア講師パターン

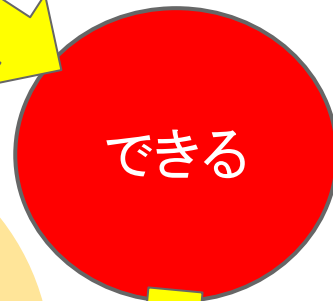
- ① セミナーをやる
- ② 作戦会議をやる
- ③ 育つ仕組みを作る
- ④ 証拠を作る



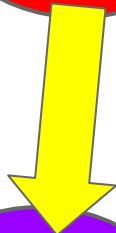
- ① ニーズを理解する
- ② シナリオを作る
- ③ メニューを作る
- ④ 販売する



最も優れた学び



1つずつマスター  
教える準備を兼ねる

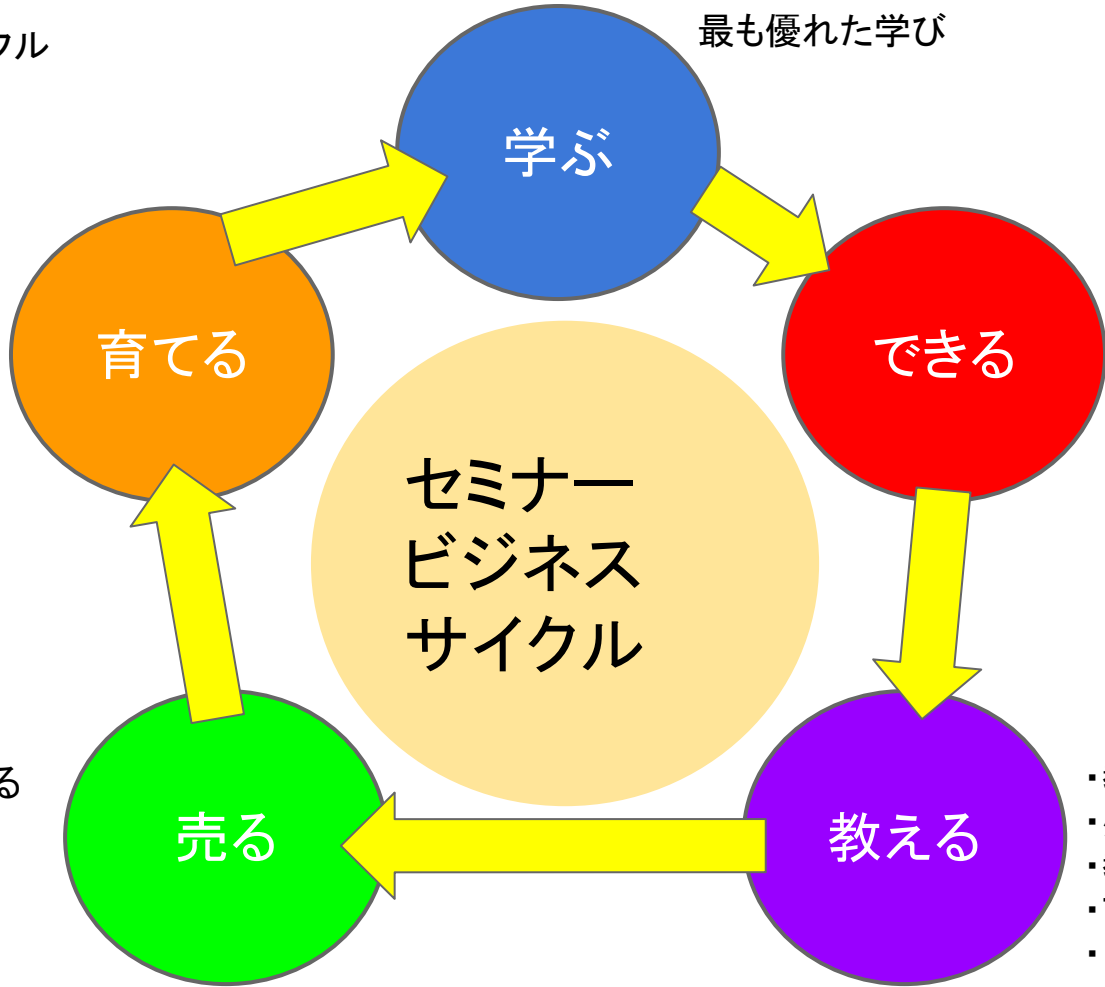


- ・教えて再現いただく
- ・感謝される
- ・教え方がうまくなる
- ・ファンができる
- ・自然と紹介いただける

# セミナービジネスサイクル

- ①セミナーをやる
- ②作戦会議をやる
- ③育つ仕組みを作る
- ④証拠を作る

- ①ニーズを理解する
- ②シナリオを作る
- ③メニューを作る
- ④販売する



1つずつマスター  
教える準備を兼ねる

- ・教えて再現いただく
- ・感謝される
- ・教え方がうまくなる
- ・ファンができる
- ・自然と紹介いただける



「業界をより良くする視点」に立つためのイメージワーク

「業界をより良くする視点」に立つためのイメージワーク



民は  
本当は何を  
望んでいるのだろうか？



倒れる時は  
前のめり

教える人が  
一番学べる

アイデア → 実験