

第七回情報系
セミナー &
イベント集客

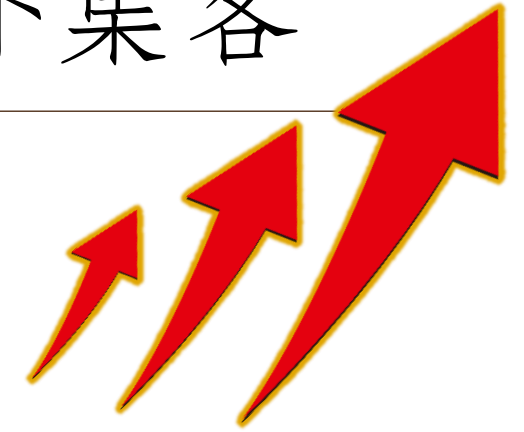


好き&得意で突き抜ける!

スーパー
ステージアップ
起業塾





第七回 情報系 セミナー & イベント集客





- シェア(近況報告)& おさらい
- イベント、オフ会、セミナーの違い
- イベントやセミナーを即日満席にする方法
- セミナーからバックエンドに繋げる5つのPOINT

まずは皆さんの報告から



この二週間、何か動きがあった方はご報告下さい。
また質疑等も可能です





前回のおさらい



第六回 情報系 メルマガとステップメール

- シェア(近況報告)
- いまさら聞けないメルマガの始め方、運用方法
- お客様が絶えなくなるリストマーケティングの極意





いまさら聞けない
メルマガの始め方、運用方法



メルマガ・ステップメールの基本

◆メルマガとブログの力関係



メルマガ



先生と生徒



Ameba



ブログ、LINE公式



近い存在

メルマガ・ステップメールの基本

◆メルマガの読者 = 見込み客

読者300人 → **集客**に困らなくなる

読者1000人 → **お金**に困らなくなる

1リスト年収1万円といわれています。



メルマガ・ステップメールの基本

◆メルマガ 読者を増やすのが大変…

お得情報

= 売込みだから。



メルマガ・ステップメールの基本

◆メルマガ 読者を増やすには…

登録することで
得られるメリットが**必要**

例)何かを学べる、安く買えるなど

メルマガ・ステップメールの基本

◆メルマガ 読者を増やすならコレ！

ステップメール（設定した順番で届くメルマガ）



◆ 自動化ステップメール作成のコツ

1、ノウハウさえ書けばいいものではない

2、通常回にはフロント案内を入れない

3、お客様の成果は毎回サラッと入れる

4、最終話は販売記事！フロントに繋げる！

【ノウハウ系】

- ① 前回のおさらい
- ② 実践した人の変化
- ③ 今日の本編

【ストーリー系】

追伸にお客様の成果

メルマガ・ステップメールの基本

◆ 自動化ステップメール作成のコツ



| | |
|----|--|
| 0 | 【第零話】「ブランディング＝目立たせる」ではない！ |
| 1 | 【第一話】売れない＆迷走する理由はコンセプトにあり！ |
| 2 | 【第二話】メガヒットコンセプトを作る三種の神器とは！？ |
| 3 | 【第三話】USP（強み）だけではダメな理由 |
| 4 | 【第四話】ペルソナ作りと、理想の旦那探しは似ている！？ |
| 5 | 【第五話】遂に“メガヒットコンセプト”完成！でもそれだけじゃダメー！ |
| 6 | 【第六話】まさかのメガヒットコンセプトでこんなことに... |
| 7 | 【最終話】売れた後の落とし穴に要注意...果たして優子さんは幸せになれたのか...？ |
| 8 | ((customer_name)), 一緒にメガヒットコンセプトを作りませんか？ |
| 9 | 【明日まで】住福が15万円→100万円になった“シンプルな理由” |
| 10 | 【今日まで】どうすれば成果が出るコンセプトを作れるのか？この3つが正解！ |

本編で

- ①プロとしての信頼構築
- ②サービスを受けるとどうなる

オファーメールで

- ③フロント申込み自動化

※本編と別に2～3話作る！

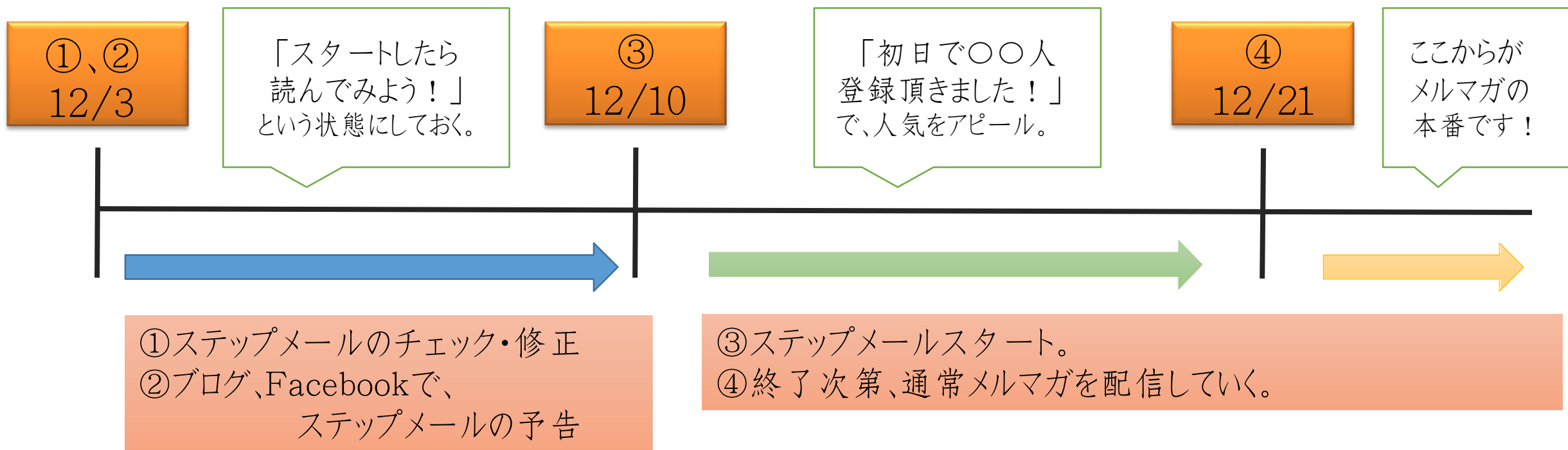
メルマガ・ステップメールの基本

ステップメール
公開スケジュールを決める

メルマガ・ステップメールの基本

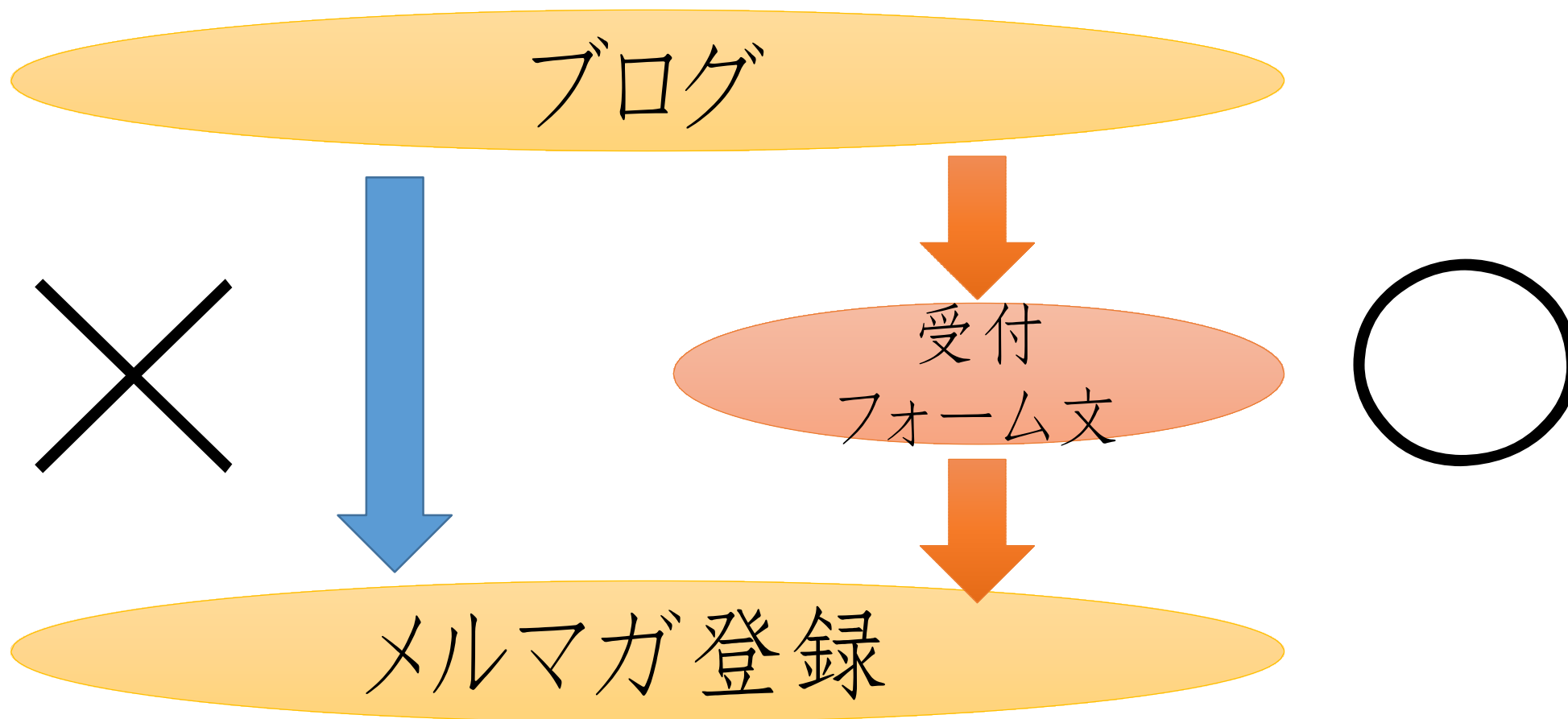
◆公開までの流れ

10日間のステップメールを作った時の例



メルマガ・ステップメールの基本

◆登録前の受付フォーム文が大事！



メルマガ・ステップメールの基本

◆登録前の受付フォーム文に書くこと

- これを読んだらどうなる。
- どんなことを学べる。
- 書き手の想い。
- 読者の感想。

お客さんが絶えなくなる
リストマーケティングの

極意



お客さんが絶えない 状態を作る2つのカギ

- ① 常に新しい読者が増える
- ② 読者の興味関心度を育てる

メルマガ読者の増やし方 12の打ち手

運用編

- ① 登録前の受付フォーム文が大事！
- ② サイト内でしっかりと目立たせる！
- ③ ブログを書くたびに簡単な紹介を！
- ④ SNSでもサラッと紹介！（定型文などで）

運用編

- ⑤ 登録者特典をつけておく
- ⑥ 定期的に紹介する(リブログ、再アップもOK)
- ⑦ 読者の感想と共にコンテンツ紹介
- ⑧ 新たに「入口」を作る(ステップメール、ファーストアンサー)

運用編

- ⑨メルマガ予告記事でしつかり誘導
- ⑩名刺やチラシで案内
- ⑪Web広告をうつ
- ⑫仲間に紹介してもらおう

メルマガには
何を書く？

- ①メルマガオリジナル記事
- ②ブログのコピー
- ③ブログ記事の紹介や続き

※時間があるときは①。ない時は②③。

運用編

- お客様の声
- レポート記事
- お悩み解決記事
- ノウハウ記事
- 商品、サービス紹介記事
- 人物(ブロガー)紹介記事
- 自分の考えや想い
- 日記



お店やサービス
仕事関連の記事



自分の
プライベート

一番のポイントは「人が集まっていて、みんな楽しそう！」

住福の場合は…

「頻度」より「質」で
開封率アップ！
解除率ダウン！

メルマガは特に
濃い記事を書くように意識！



【ここからが今日の本編】

イベント、オフ会、 セミナーの違い



セミナーやイベントの目的は？

会ってみたい or
あなたから学びたい

| | 内容例 | 料金設定 | 目的 |
|------|--------------------------|---------------|-------------------------|
| イベント | 旅行・ツアー、 パーティー、お話し会 | 実費 + α | 信頼構築 → 体験セッション |
| オフ会 | お茶会、ランチ会 飲み会 | 基本的に 実費のみ | 交流、親近感 → 体験セッション |
| セミナー | セミナー、ワンデイ講座 グループセッション | 受講料 参加費 | 確認作業 → バックエンド |

Q、

セミナーや

イベントの目的は？

セミナーやイベントの目的は？

- 信頼・安心を【確信】に育てる
- 濃いファンの見込み客を増やす
- 体験セッションに繋げる
- バックエンドに繋げる
- 集まっている姿を見せる(ブランディング)

ノウハウ系？
マインド系？

Q、
では、具体的に
どんな内容がいい？

具体的にどんな内容がいい？

ノウハウでもマインドでもOK
大事なことは…

教育 < 引き出す

具体的にどんな内容がいい？

セミナーを聴くだけだと長い…

学ぶだけでなく…

- 考え整理する時間
- 交流、意見交換する時間

→ 引き出す系のワークをやるう！

A、

下手な講師ほど教える
上手い講師は引き出す

具体的にどんな内容がいい？

・ノウハウセミナー

ノウハウ8割。引き出す2割。

・マインドセミナー

ノウハウ5割。引き出す5割。

なにを
引き出したらいい？

→ 引き出す系のワークをやろう！

Q、
引き出し系のワーク。
なにを引き出す？

なにを引き出す？

- 現在の悩み、現在値
- 目標値、理想の未来
- 理想と現実のギャップ
- いまやるべきこと、もっとできること

なにを引き出す？

住福が行っているワークの例

Q1、あなたの使命(志)はなんですか？

自分の仕事や人生で何を成し遂げたいですか？

Q2、なぜその使命を感じたのでしょうか？

そう思った過去の経験などあれば記入ください。

Q3、あなたが理想的な世界をつくるには、今のサービス以外で

どんなサービスや商品を提供するといいでしょうか？



おすすめの セミナー構成

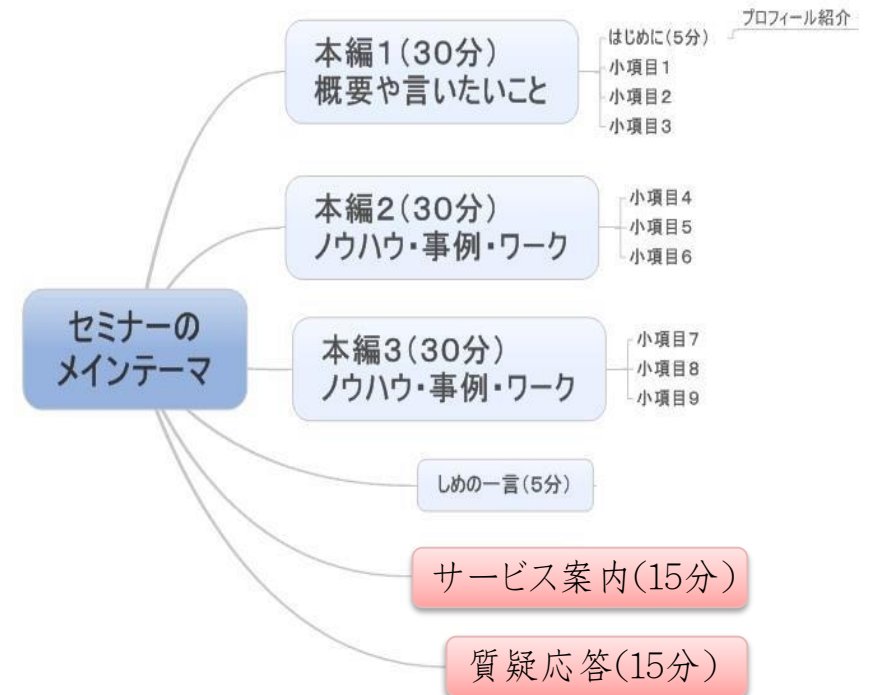


オススメのセミナー構成

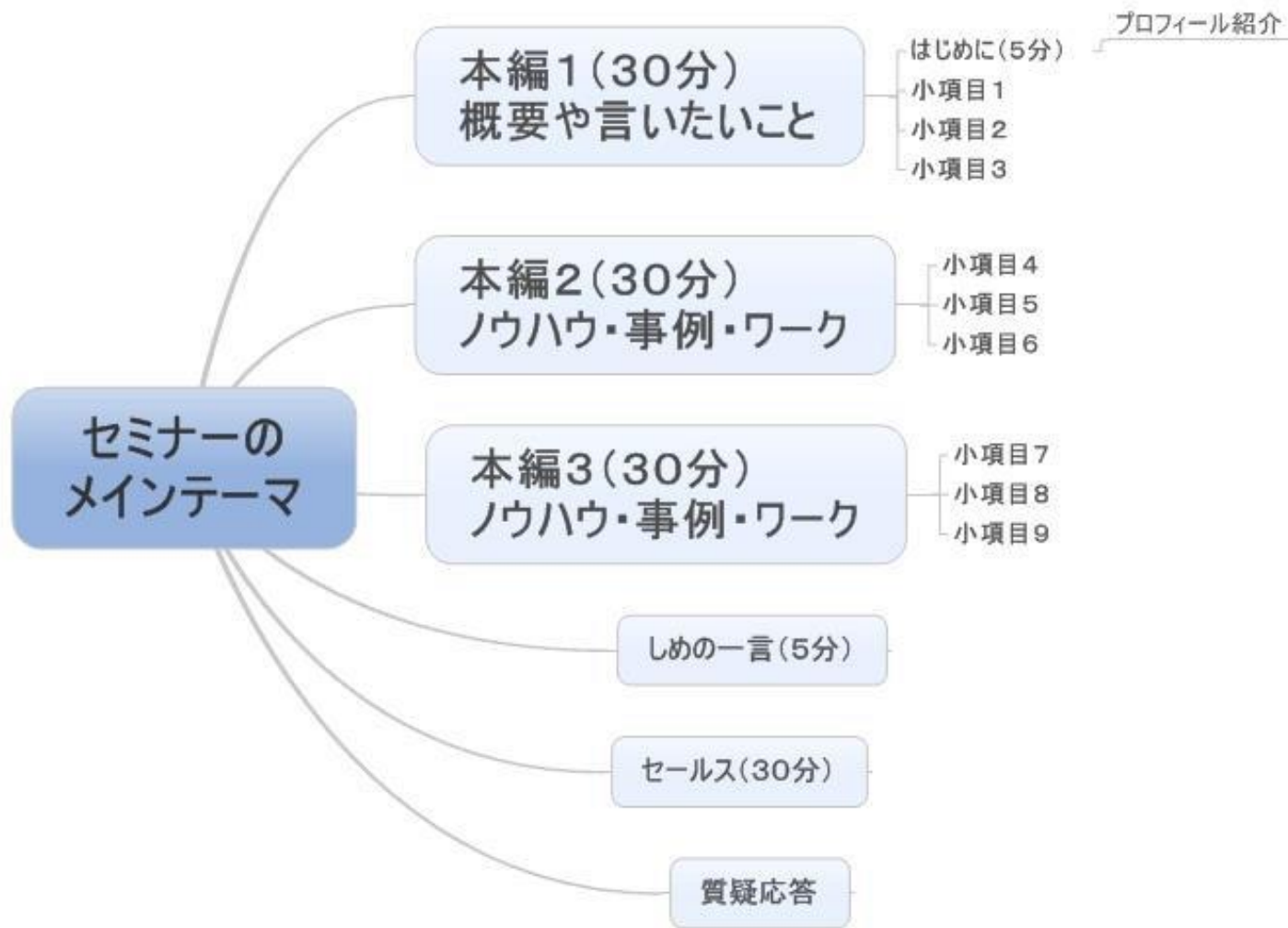
【 2時間のセミナーを考えてみよう】

90分と15分×2に分ける

- 90分 : 本編(3部構成)
- 15分 : サービス案内
- 15分 : 質疑応答



オススのセミナー構成（ワーク8）



| | | |
|-------------|-----------|--|
| セミナーのメインテーマ | | |
| 本編1 (30分) | | |
| 本編1 | はじめに (5分) | |
| | 小項目1 | |
| | 小項目2 | |
| | 小項目3 | |
| 本編2 (30分) | | |
| 本編2 | 小項目4 | |
| | 小項目5 | |
| | 小項目6 | |
| 本編3 (30分) | | |
| 本編3 | 小項目7 | |
| | 小項目8 | |
| | 小項目9 | |
| しめの一言 (5分) | | |
| セールス (30分) | | |
| 質疑応答 | | |

オススメのセミナー構成（ワーク8）

【ワーク】

セミナーのアイデアを

考えよう！（3つくらい）



売上の上がる
ワンデイ講座を
企画してみましよう！



ワンデイ講座の作り方

◆ ワンデイ講座の目的は？

- 売上を作る
- 濃いファンを増やす
- バック/ミドルエンドに繋げる
- 集まっている姿を見せる(信頼感)

Q、

住福の思う

ワンデイ講座とは

ワンデイ講座の作り方

◆ ワンデイ講座とは

要点を絞って
伝えればOK

- 専門分野の基本から応用を学べる
- 5～8時間のボリューム(休憩含む)
- 価格は3～8万円程

オススメの
セミナー構成

ワンデイ講座の作り方

◆ オススメの構成 4時間の場合 3部構成で考える

前半

- ・ 自己紹介
- ・ ノウハウ
- ・ ワーク

後半

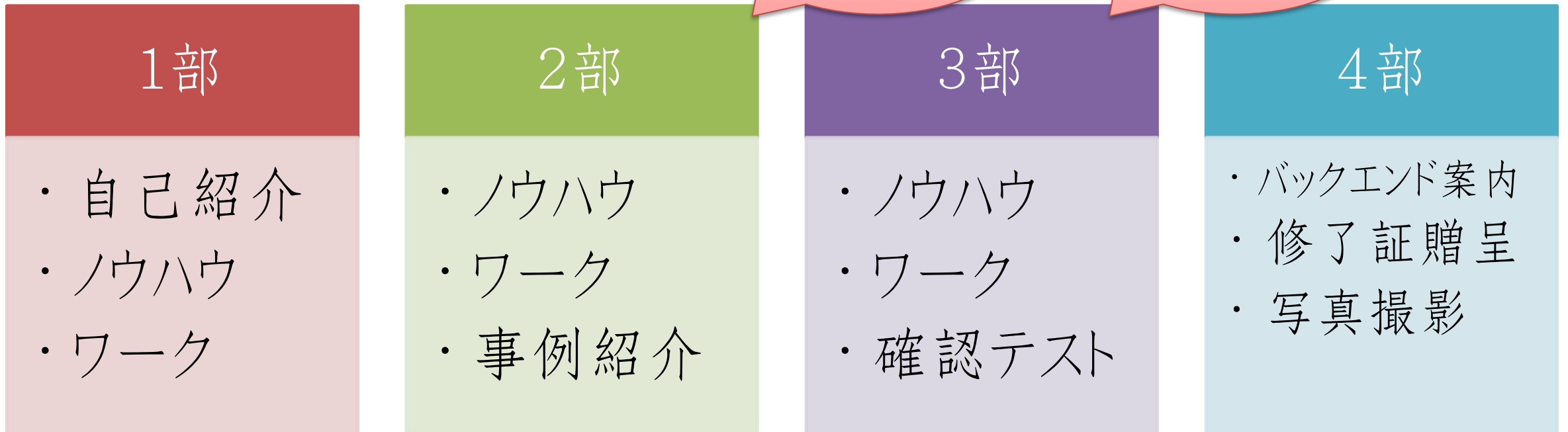
- ・ ノウハウ
- ・ ワーク
- ・ 事例紹介

修了

- ・ バックエンド案内
- ・ 修了証贈呈
- ・ 写真撮影

ワンデイ講座の作り方

◆ オススメの構成 6時間の場合 4部構成で考える



ワンデイ講座の作り方

- ◆ タイトルやキャッチコピーも大事！
- × 自分がやりたいこと、
伝えたいことをタイトルに
- お客さんが求めることをタイトルに

ワンデイ講座の作り方

◆ タイトルやキャッチコピーも大事！

- 分かりやすいタイトル
- キャッチコピーを作る
- 出来ればバナーも作る



※ キャッチの考え方、作り方はブログなどと同じ

アメブロ 集客マイスター 養成講座

一目でアメブロ集客のすべてを習得！
ブログの先生にもなれる資格講座



HOLLY
PRODUCE
DIRECTOR

ワンデイ講座の作り方

◆ タイトルやキャッチコピーも大事！

迷ったら
クエスタントなどの
アンケートツールでリサーチ！



Q、

どうやって

価値を高める？

ワンデイ講座の作り方

◆ 価値の高め方

- 時間、ボリュームを大きくする
- 特典やフォローを豪華にする
- 確認テストを行う(→課題や内容の落とし込み)
- 認定証や修了証(→SNSでの紹介にも効果的)

ワンデイ講座の作り方

◆ 特典やフォローの例

- 特設サイト → ワードプレスやペライチで作成
- コミュニティ招待 → FBグループやオンラインサロン
- メールフォロー → 参加者用フォローアップメール講座
- 無料セッション
- グループセッション
- 資料譲渡
- サービス割引

ワンデイ講座の作り方

◆ 認定証や修了証の作り方 @ 用紙の準備



画像にマウスを合わせると拡大されます

マルアイ 賞状・認定用紙 A4 コピー・プリンタ対応 金箔 FSC 10枚入
GP-SHA402

マルアイ



4件のカスタマーレビュー

価格: ¥ 465 **prime** | 当日お急ぎ便無料

この商品の特別キャンペーン 事務用品2,000円以上のご購入で「3M ガムテープ 重量...」 1件 ▾

Amazonクラシックカード新規ご入会で**5,000**ポイント

在庫あり。 在庫状況について

この商品は、Amazon.co.jp が販売、発送します。ギフトラッピングを利用できます。

新品の出品 : 13 ¥ 465より

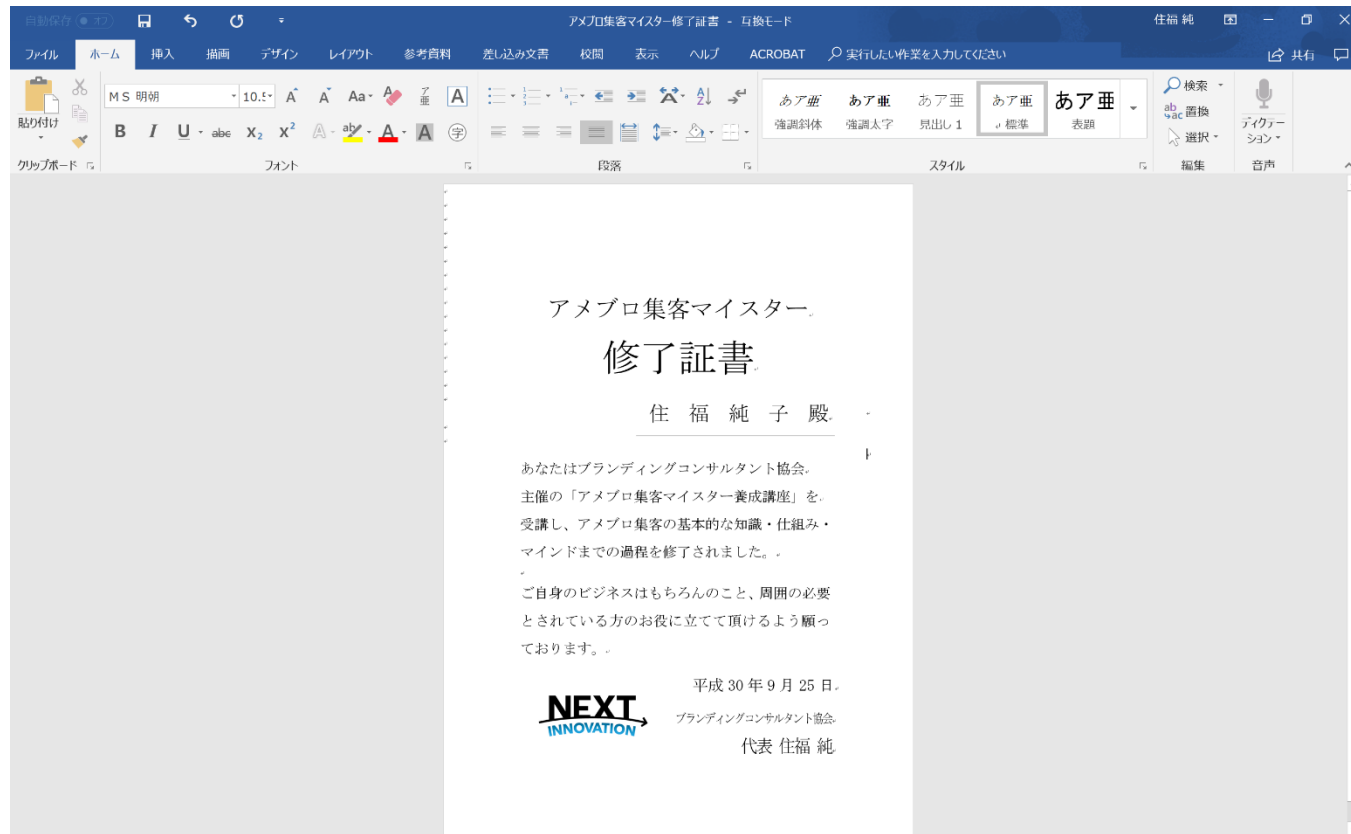
色: **金箔**



- 金箔押し加工が高級感ある、検定や資格などの認定用紙としても最適な賞状用紙。A4/縦横書き兼用タイプ
- 手書きはもちろん、インクジェットプリンタ、レーザープリンタ、コピー、オフセットなどで印刷できます。
- 【枚数】10枚入

ワンデイ講座の作り方

◆ 認定証や修了証の作り方 @ 用紙の準備



インターネットで
「認定証 テンプレート」で
検索すればワード版も出て
くるので、そちらを自分の
ものに編集します！

ワンデイ講座の作り方

◆ 認定証や修了証の作り方 @ 台紙の準備



クロス-R/赤



クロス-B/紺



クロス-G/緑

画像にマウスを合わせると拡大されます

ナカバヤシ 証書・賞状ファイル 二つ折り 布クロス A4判 紺 FSH-A4B

ナカバヤシ



31件のカスタマーレビュー | 3人が質問に回答しました

Amazon's Choice 証書ホルダー

参考価格: ¥864

価格: ¥550 **prime** | 当日お急ぎ便無料

OFF: ¥314 (36%)

この商品の特別キャンペーン 事務用品2,000円以上のご購入で「3M ガムテープ 重量…」 1件

Amazonクラシックカード新規ご入会で**5,000**ポイント

在庫あり。 在庫状況について

この商品は、Amazon.co.jp が販売、発送します。ギフトラッピングを利用できます。

新品の出品: 21 ¥550より

色: 紺



スタイル: A4判

ワンデイ講座の作り方

参加者の皆さんに
喜んで頂けるし
写真映えもGOOD！



【その他セミナー全般のワンポイント】

- ・ 始まる前やワーク時は音楽をかける
- ・ はじめは少しテンション高めに演じる
- ・ お土産を用意しておく（もてなす姿勢）
- ・ クライアントに参加してもらう
- ・ 懇親会やフォローセッションをつける
- ・ 支払いは基本的に事前入金

質疑応答タイム



【休憩】



【ワーク】

ワンデイ講座の
内容を考えよう！

ワンデイ講座の作り方

◆ ステップ1 内容

- ① テーマ(教える内容)
- ② 教えられることを書き出す
- ③ それぞれの所要時間を計算
- ④ 順番を組み立てる

一言で言うと…
受講すると
どうなれる？

ワンデイ講座の作り方

◆ ステップ2 特典・フォロー

① お得！と感じる特典は？

例) 修了証・認定証、セミナー資料、その他サービスの割引

② 受講者に成果の出るフォローは？

例) 後日グループセッション・個別セッション、メールフォロー

ワンデイ講座の作り方

◆ ステップ3 料金関係

- ① 受講料金は？（複数プランでもOK）
- ② 支払い方法は？（クレカや分割は可能？）
- ③ 保証（実践して変化が無い場合は返金など）



シェア
タイム



イベントやセミナーを 即日満席にする方法



Q、

セミナーやイベント集客

どうすればいい？

■ セミナー、イベントなどの告知

→ いきなり告知しても人は集まりません。

早目の予告からがスタートです。

詳細が決まる前から案内しましょう。

【 2カ月～1か月半前 】

メルマガやFBでつぶやくところからがスタート

■ 予告の具体的な内容

予告の段階で
行きたいと思って
もらえるかが大事

- いついつに、こんなセミナーをやる
- セミナー日や会場が決まった
- 具体的にこんな内容を話す
- どんな思いをこめたセミナーだ
- **受講すると実生活にどんな変化が起こる**

■ 案内時のポイント

→ いつから募集なのか、募集状況をアピール

【地名 ○月○日募集開始】○○セミナー

【明日募集開始】(誰がどうなった)

【募集開始】地名 ○○セミナー

【募集中】(誰がどうなった)

【残席○席】(誰がどうなった)

お客様の声
お客様の成果

■ 募集開始すぐに満席にするなら…

- ・ 準備は2カ月かける（予告からスタート）
- ・ 見込み客に直接メッセージでアプローチしておく
- ・ 既存クライアントを事前に参加申込してもらう
- ・ ランディングページを魅力的に書く
- ・ 募集開始は自分のメディアをフル稼働
- ・ 募集後1～2日で集める勢いでアピール
（集まっているという事実をFB、メルマガ、ブログでしっかり伝える）

◆セミナー集客 無料の5つの打ち手

- ブログ、HP、メルマガ、LINE公式、SNSで告知
- アメブロやSNSで対象の方にいいね & フォロー
- 無料のイベント情報サイト(こくちーずなど)で告知
- Facebookなどのコミュニティページで案内
- 仲間にシェア、紹介の依頼



セミナーから
バックエンド契約に繋げる
5つのポイント



ポイント①

バックエンドの案内の時に
気まずい空気になりませんか？

参加者の
聴く姿勢ができる



承認されるので
遠慮せずに話せる

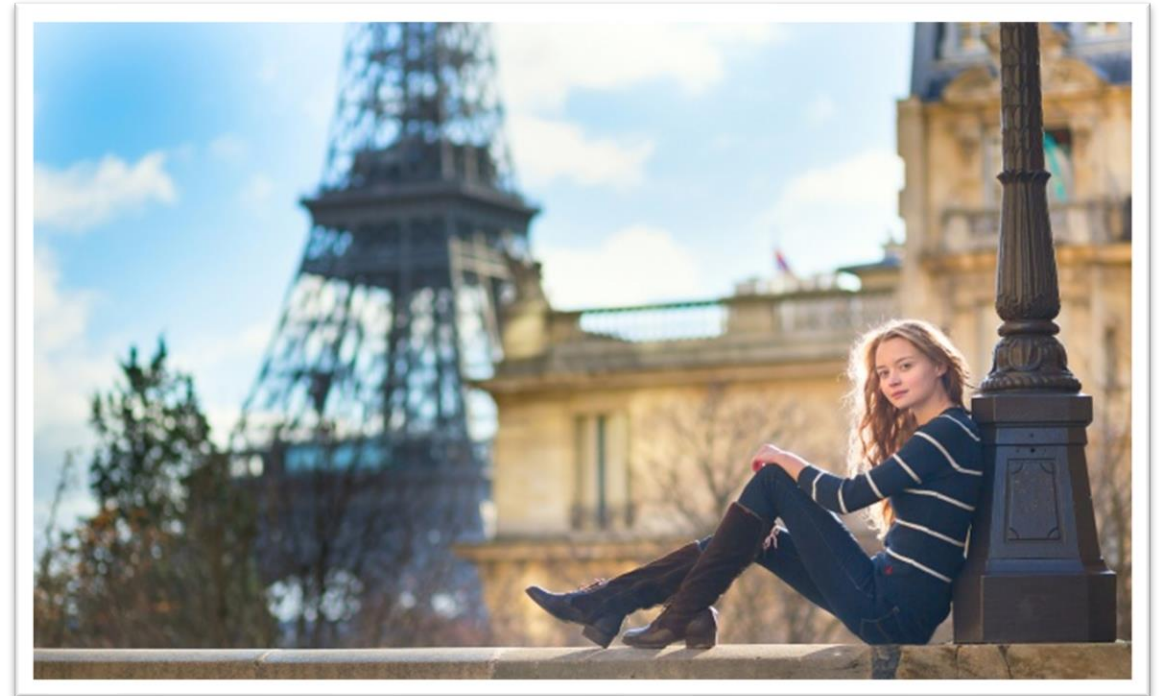
いまから継続のサービスのご案内を
させて頂いていいですか？と確認する。

さらに…

■ 必要のない方もいらっしゃるかもしれません…

こういうサービスもあるという
存在をお伝えしたいので
お話しさせて下さい^^

コレが皆さんの志を果たす
サービスになると信じております。



ポイント②

セミナー本編の中に お客様の声や成果を散りばめる

■ 量子は共鳴する

絶対的な【応援者・観測者】が
いると量子に強く影響する！



【成果報告】

1歳児を育てながらですが
毎月募集する単発コンサルは
1年連続で満員御礼です！
継続も毎月お申し込みがあるので
お客様が絶えることはありません。

ヨガコンサルタント
福添真知子さん/大阪



【成果報告】

元々の撮影のみの状態から
コンサルやカメラ講座をスタート。
MAX4倍近い売上を達成でき
ました。出版社での初セミナーも
大成功で終了できました！

フォトグラファー & コンサル
早坂カノさん/東京

■ 量子は共鳴する

絶対的な【応援者・観測者】が
いると量子に強く影響する！



【成果報告】

コンサル中、3か月で70名以上を
新規集客！リピーターも沢山
増え、貯金残高もアップ！
お客さんに結果の出やすい高額
商品も売れるように！

カラダ覚醒トレーナー
斎藤広樹さん/東京



【成果報告】

コンサル後、3か月連続で
80万円～100万円を達成！
北海道だけでなく全国にクライ
アントが出来てきました。

自分ルール改定セラピスト
長村あやさん/北海道

ポイント③

バックエンド案内資料をしっかりと作り
価値・オファー内容を伝える。



ポイント④

参加者の中に継続を受講している方がいたら紹介 & 一言お願いします。



セミナー後、興味がある人が個別でその方に感想を聞いたりされます。(大抵はサクラになって下さいます。)

ポイント⑤

特典として体験セッションや
セッション割引などをつけておく



セミナーでは契約せずとも、後日のセッションで
ご契約という流れも多々あります。

【その他のポイント】

バックエンドの案内時の心構え

- ・「よろしくお願ひします」は言わない
- ・あくまでも提案するというスタイル
- ・自信をもって楽しそうに伝える

質疑応答タイム



以上

おつかれさまでした。

【次回開催:12月23日】



8回目 スマホ動画集客&総仕上げ&修了式

- スマホ一台で完結！かんたん動画集客
- 初期セットアップ！YouTubeの基本設定
- スマホでサクッと！サムネイルの作り方
- みんなのプレゼン&修了式

