

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！

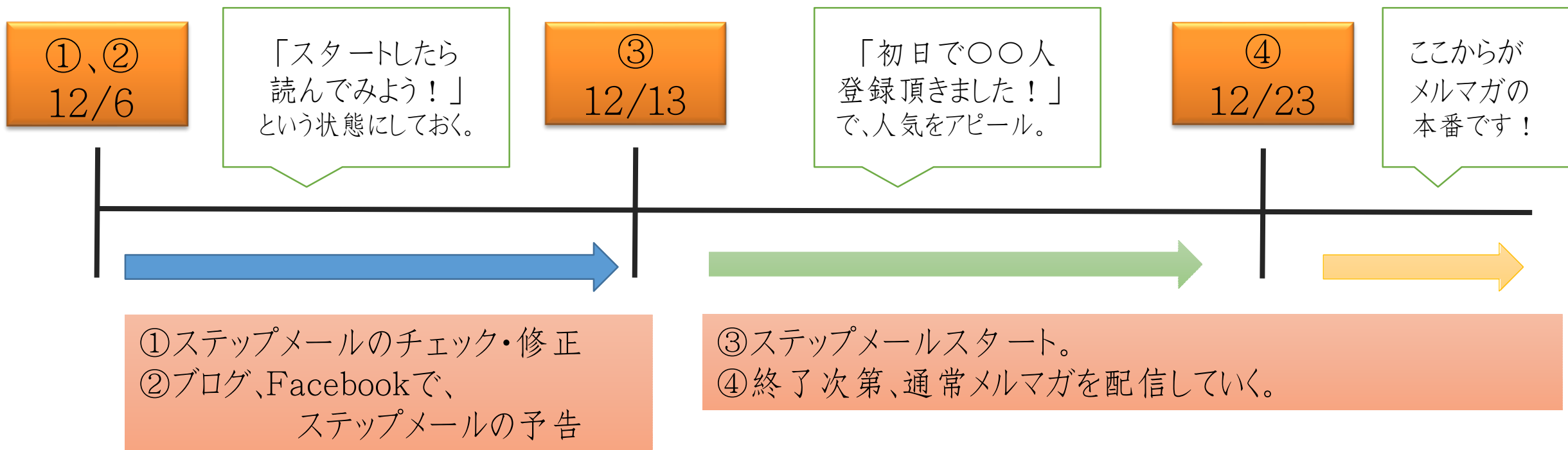
メルマガ・ステップメールの基本

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

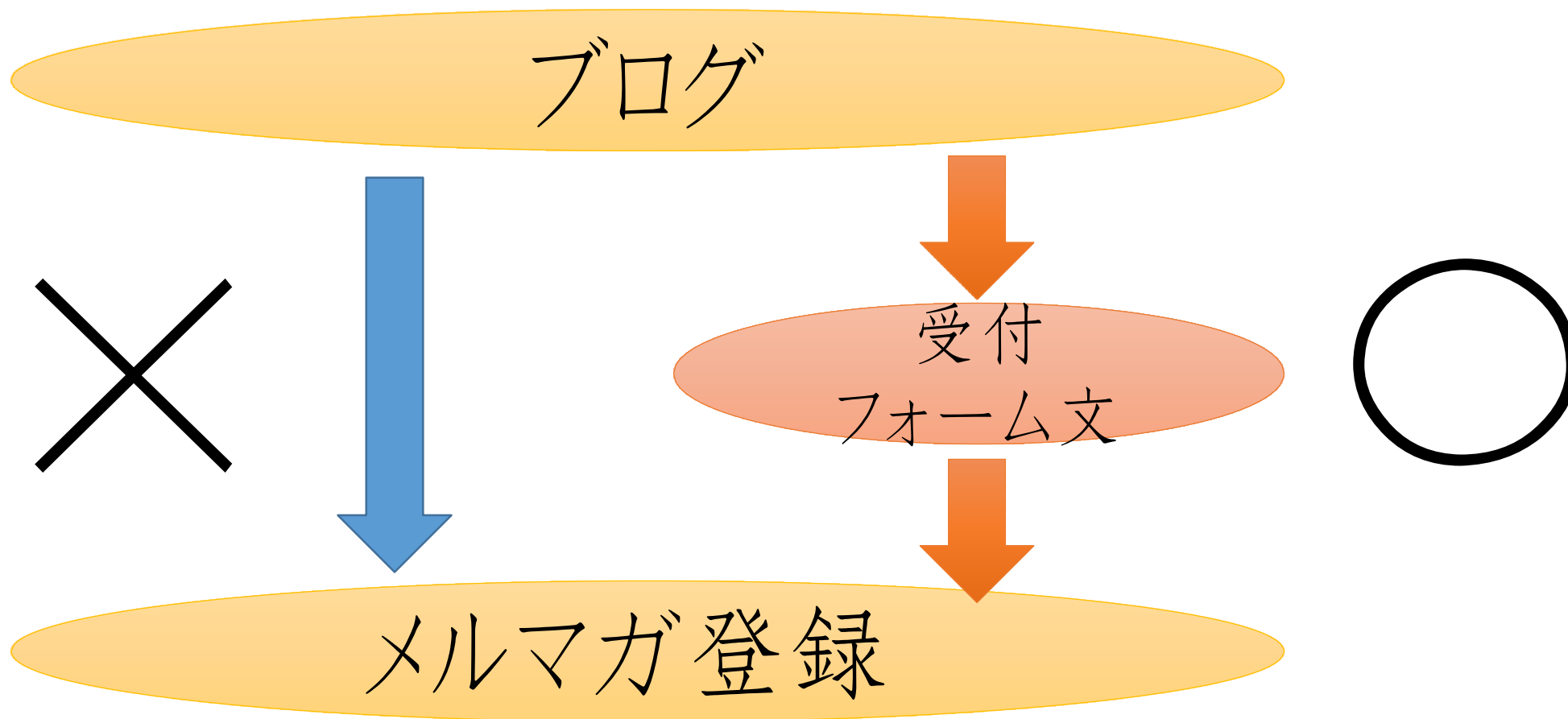
◆公開までの流れ

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コラボ・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

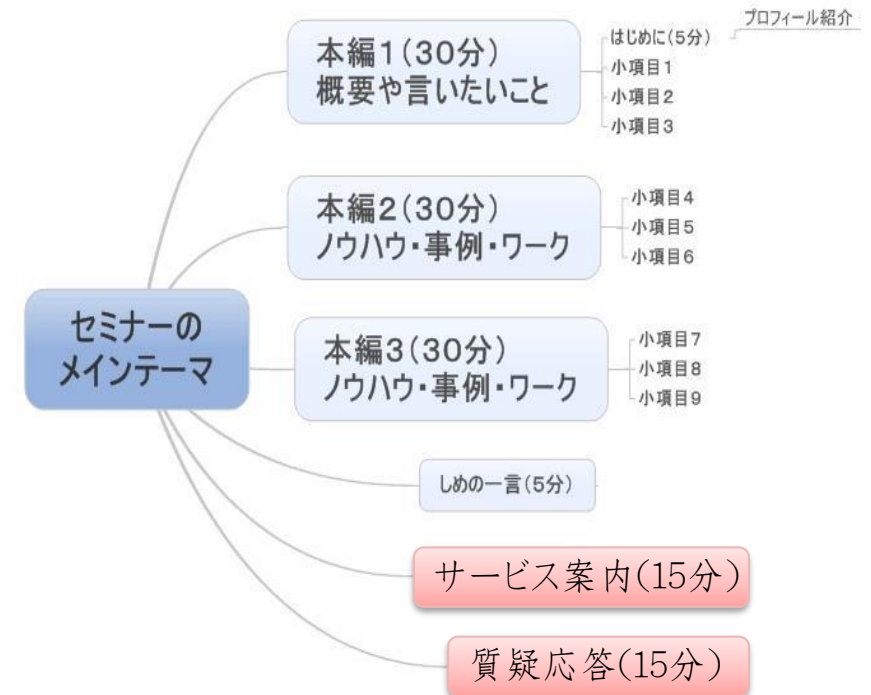


オススメのセミナー構成

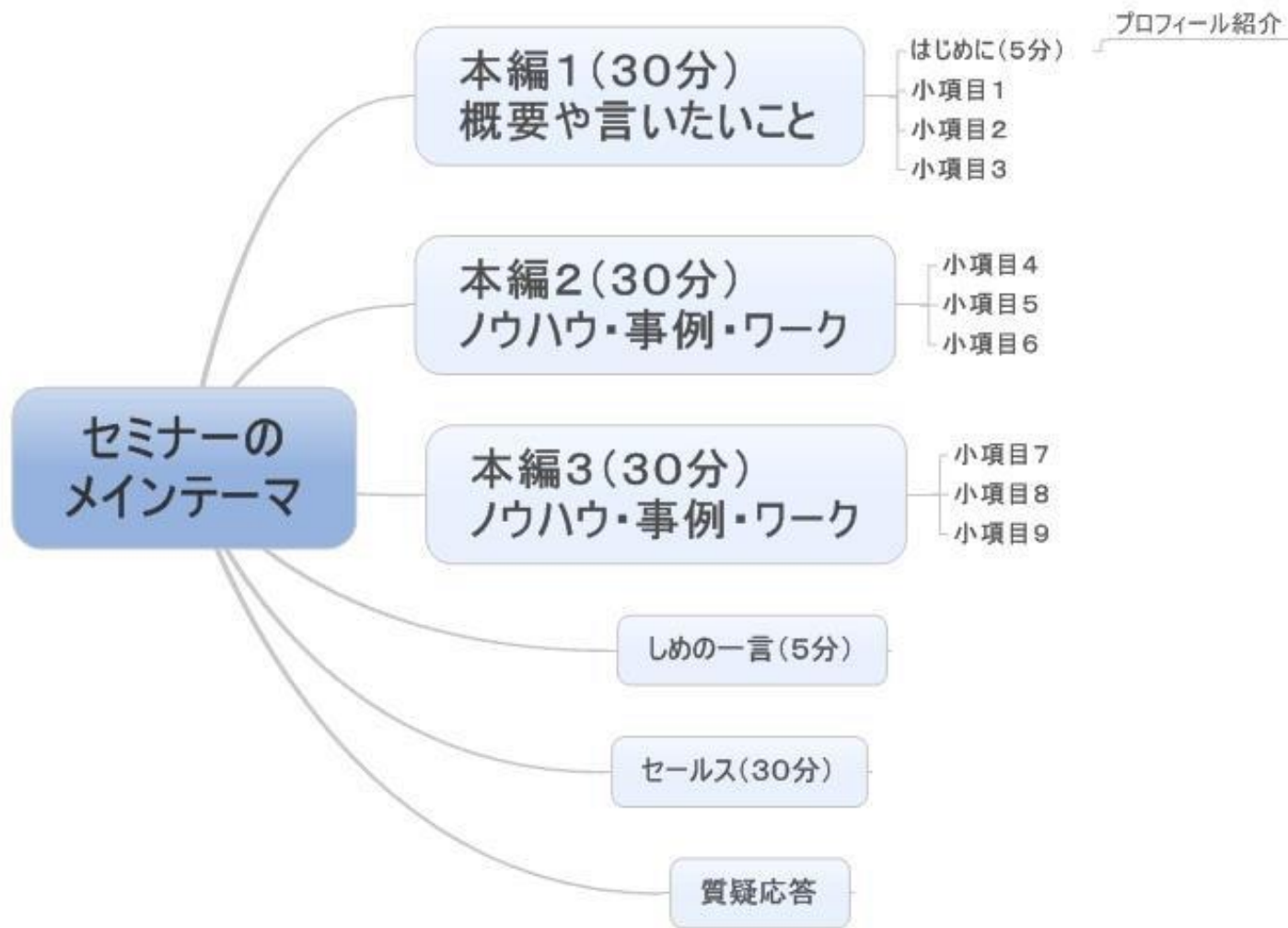
【 2時間のセミナーを考えてみよう】

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

1部	2部	3部	4部
<ul style="list-style-type: none">・ 自己紹介・ ノウハウ・ ワーク	<ul style="list-style-type: none">・ ノウハウ・ ワーク・ 事例紹介	<ul style="list-style-type: none">・ ノウハウ・ ワーク・ 確認テスト	<ul style="list-style-type: none">・ バックエンド案内・ 修了証贈呈・ 写真撮影

ランチ後
眠くならない
ように！

休憩を
多めに挟む

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
PRODUCTION
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 ▾

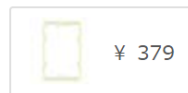
Amazonクラシックカード新規ご入会で**5,000**ポイント

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**



¥ 379



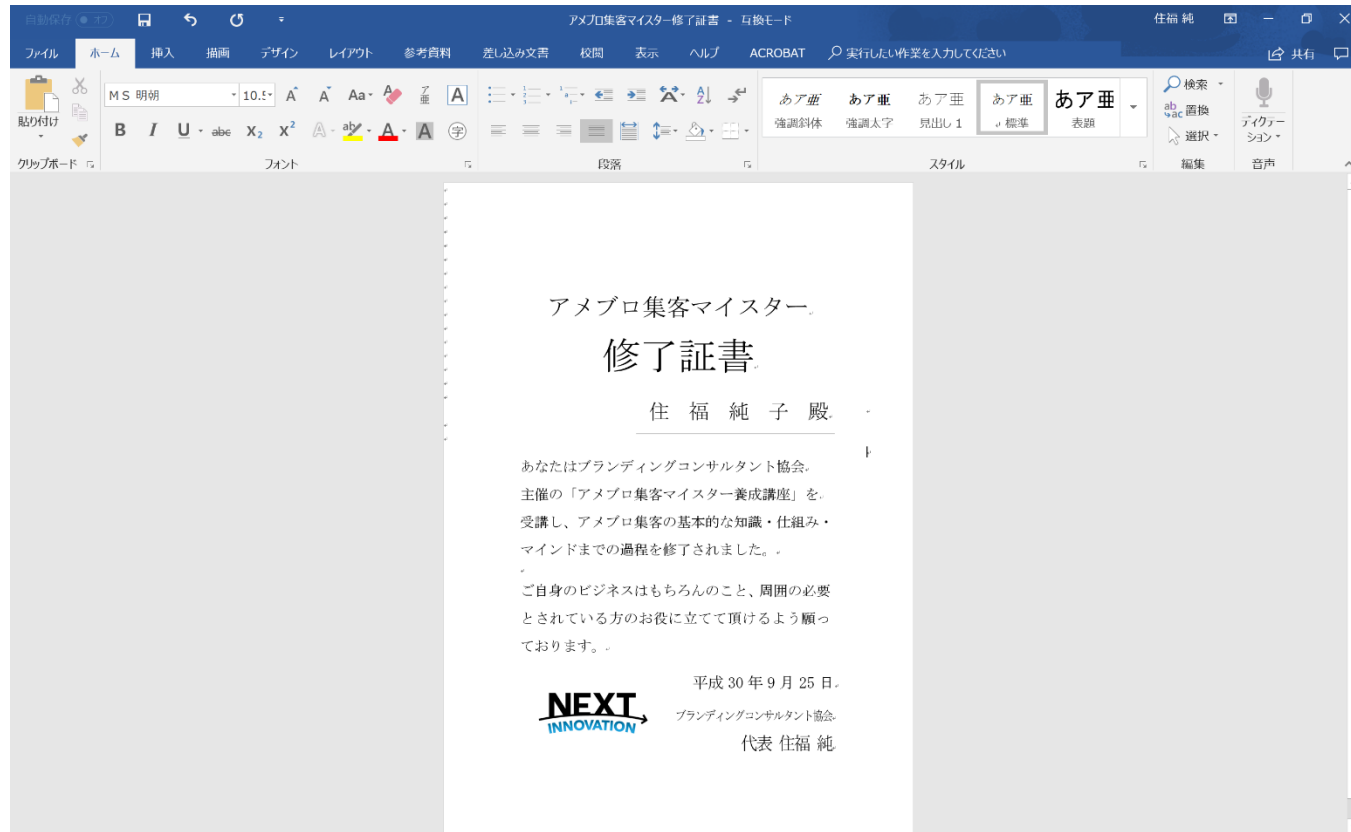
¥ 465

prime

- 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グループで案内
- 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

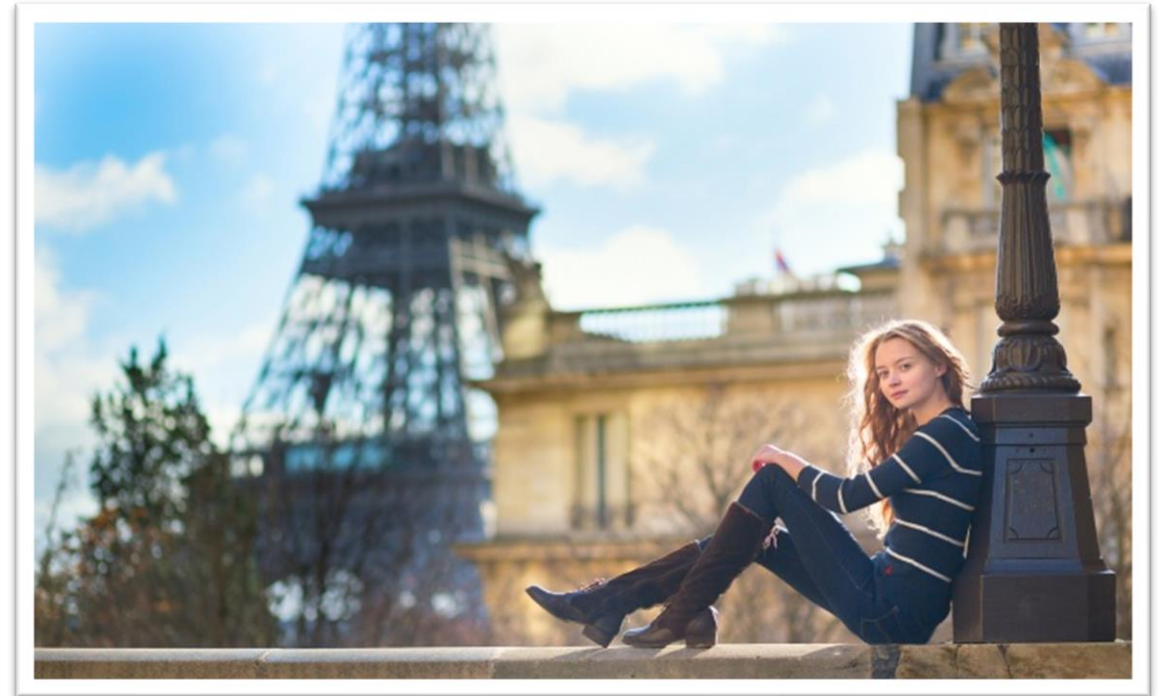
いまから継続のサービスのご案内を
させて頂いていいですか？と確認する。

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：4月20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

