

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！

## ステップメールの目的は？

第一目的 → **メルマガへの登録を増やす**

= 読んでみたくなる面白そうな企画が出来るかがポイント

---

第二目的 → **専門家・人としての信頼構築**

= ステップメール  
の構成次第

**サービスを受けるとどうなる**

**フロント申込み自動化**

# メルマガ・ステップメールの基本

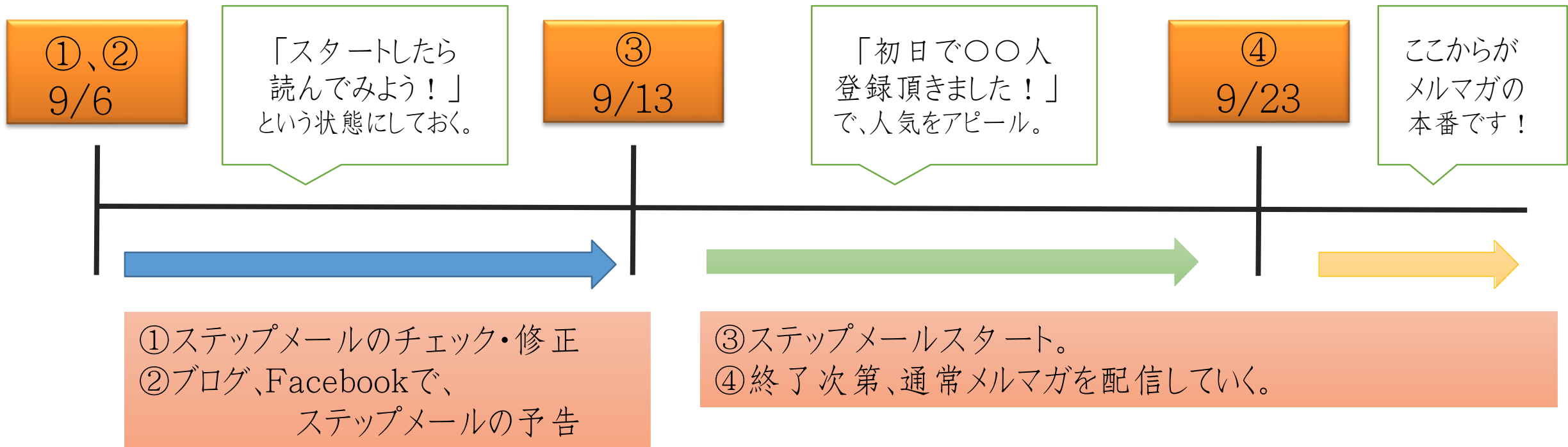
---

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

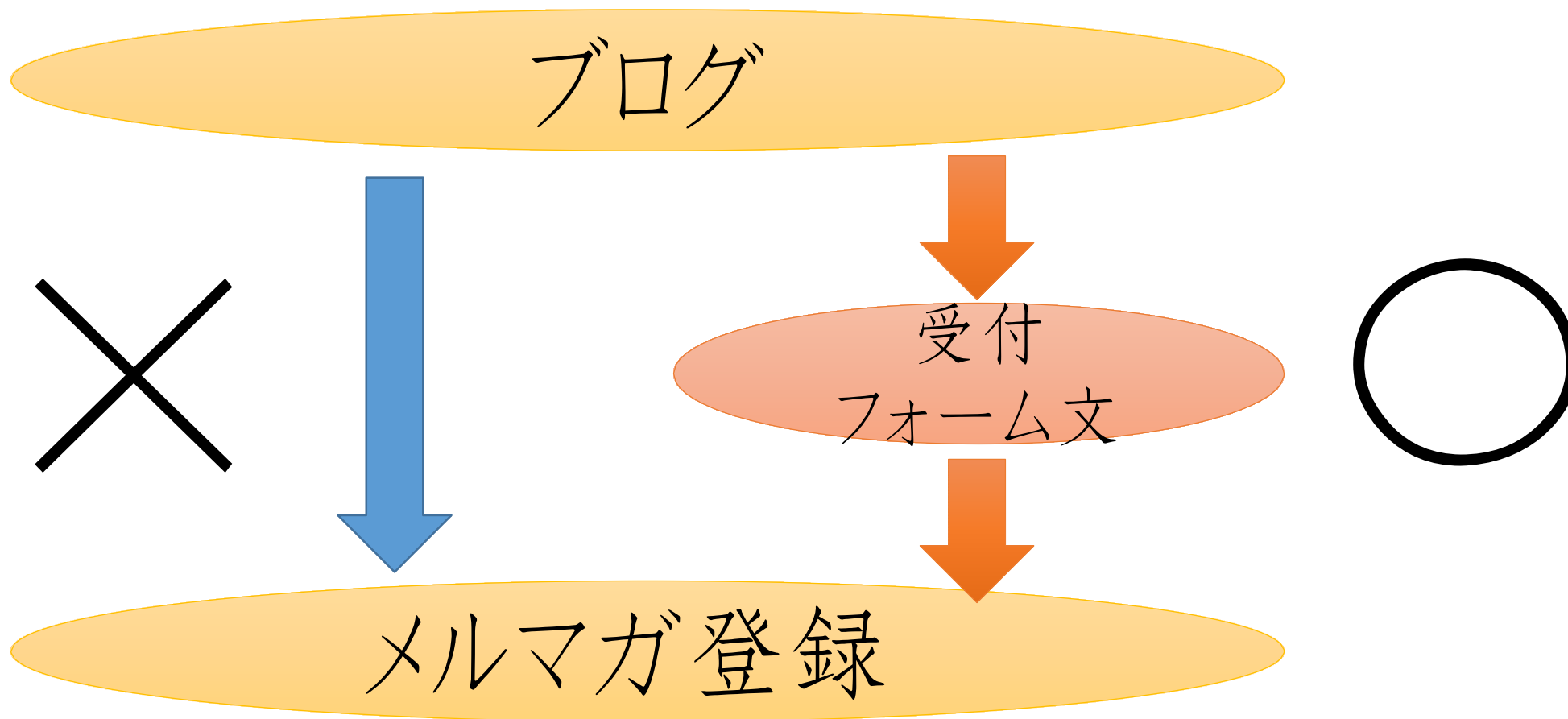
10日間のステップメールを作った時の例



# 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



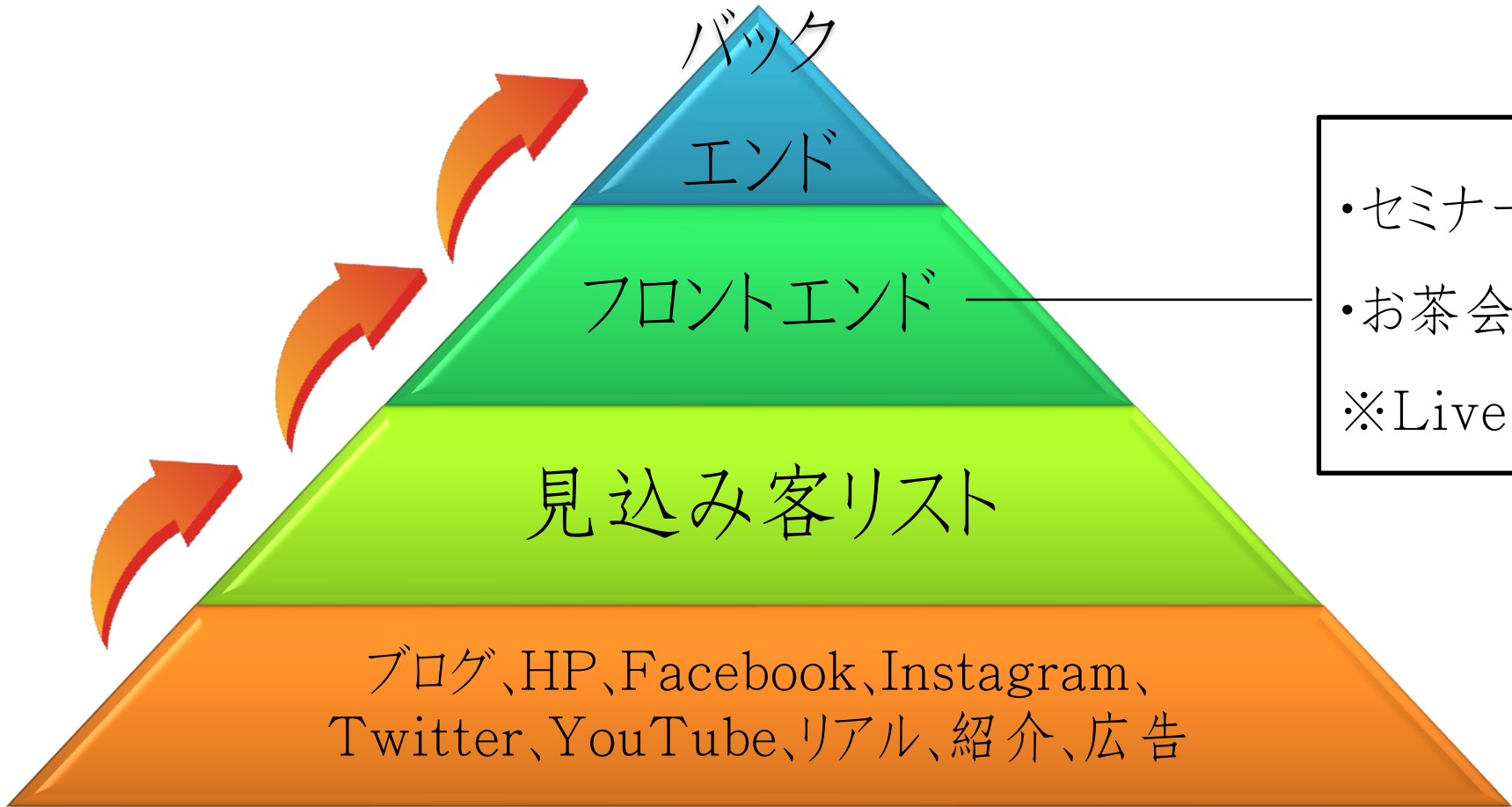
# セミナーやイベントの目的は？

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 + $\alpha$	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 → <b>バックエンド</b>

# メガヒットコンセプト

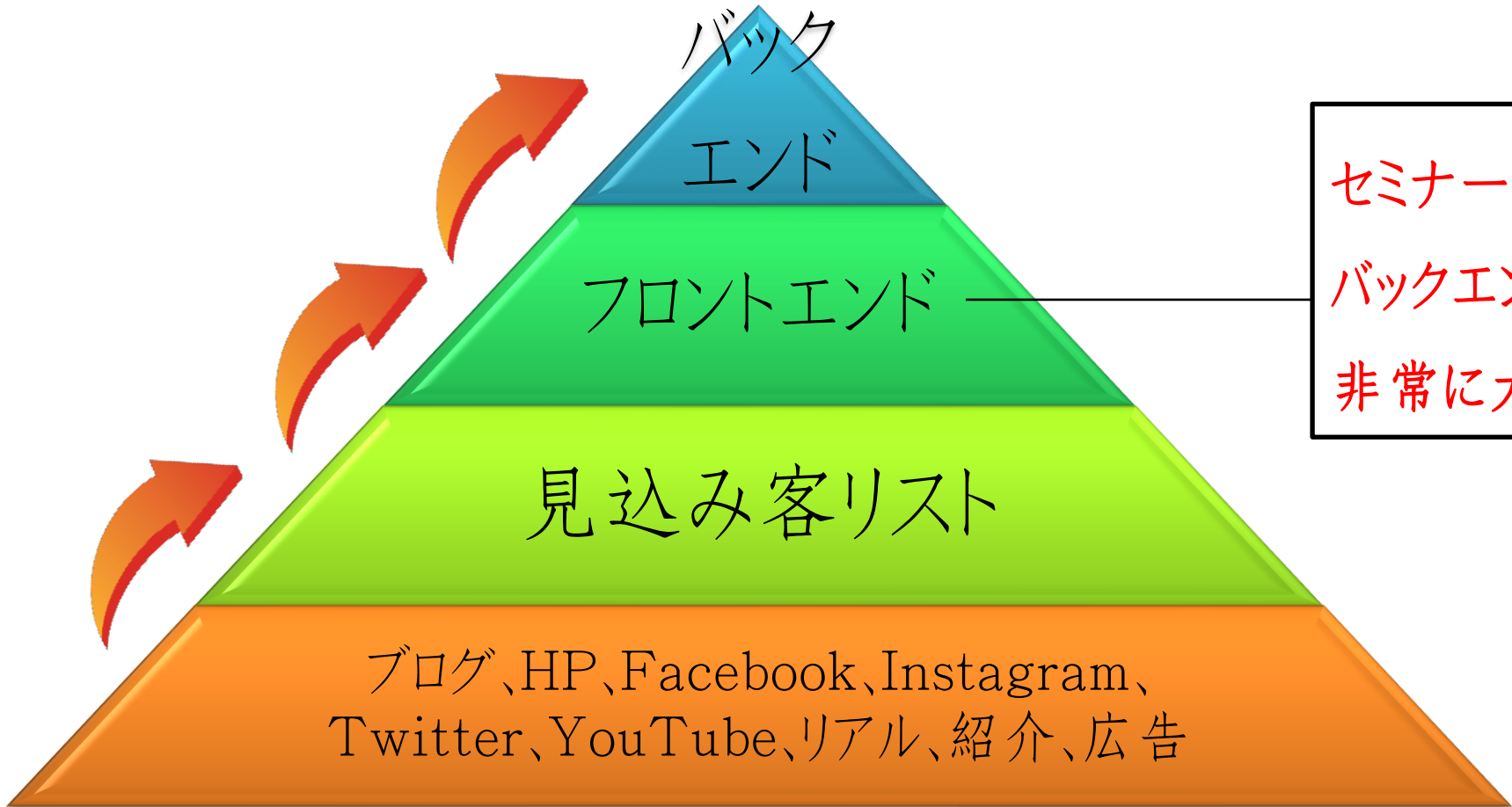
個別ではない  
フロントも超重要！



- ・セミナー
  - ・マルシェイベント
  - ・お茶会、飲み会、お話し会
- ※Liveはフロント未満の位置

# メガヒットコンセプト

個別ではない  
フロントも超重要！



セミナーやお茶会を沢山やる事で  
バックエンド契約も増えます！  
非常に大事なアクション！

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

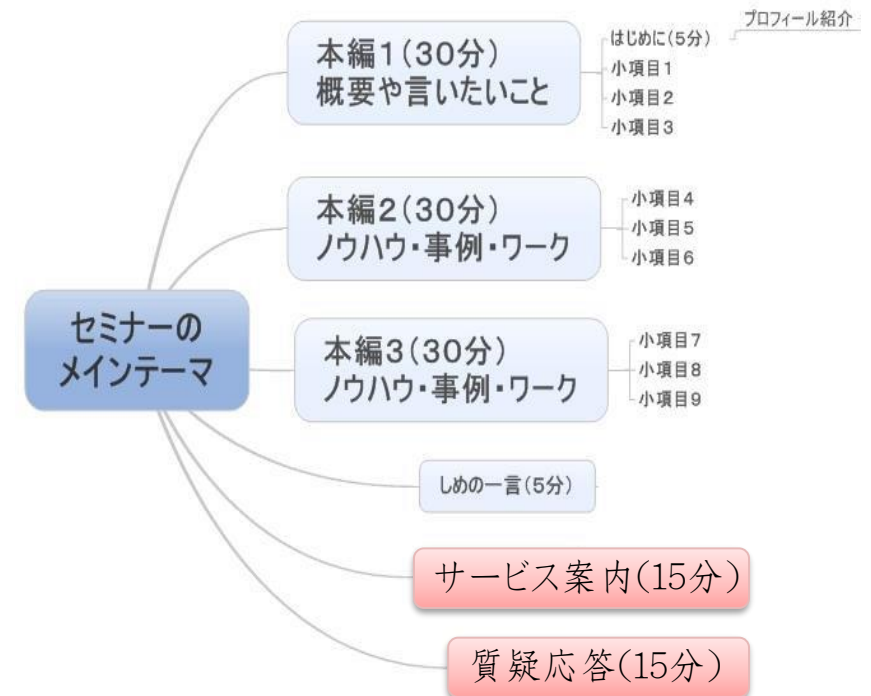


# オススメのセミナー構成

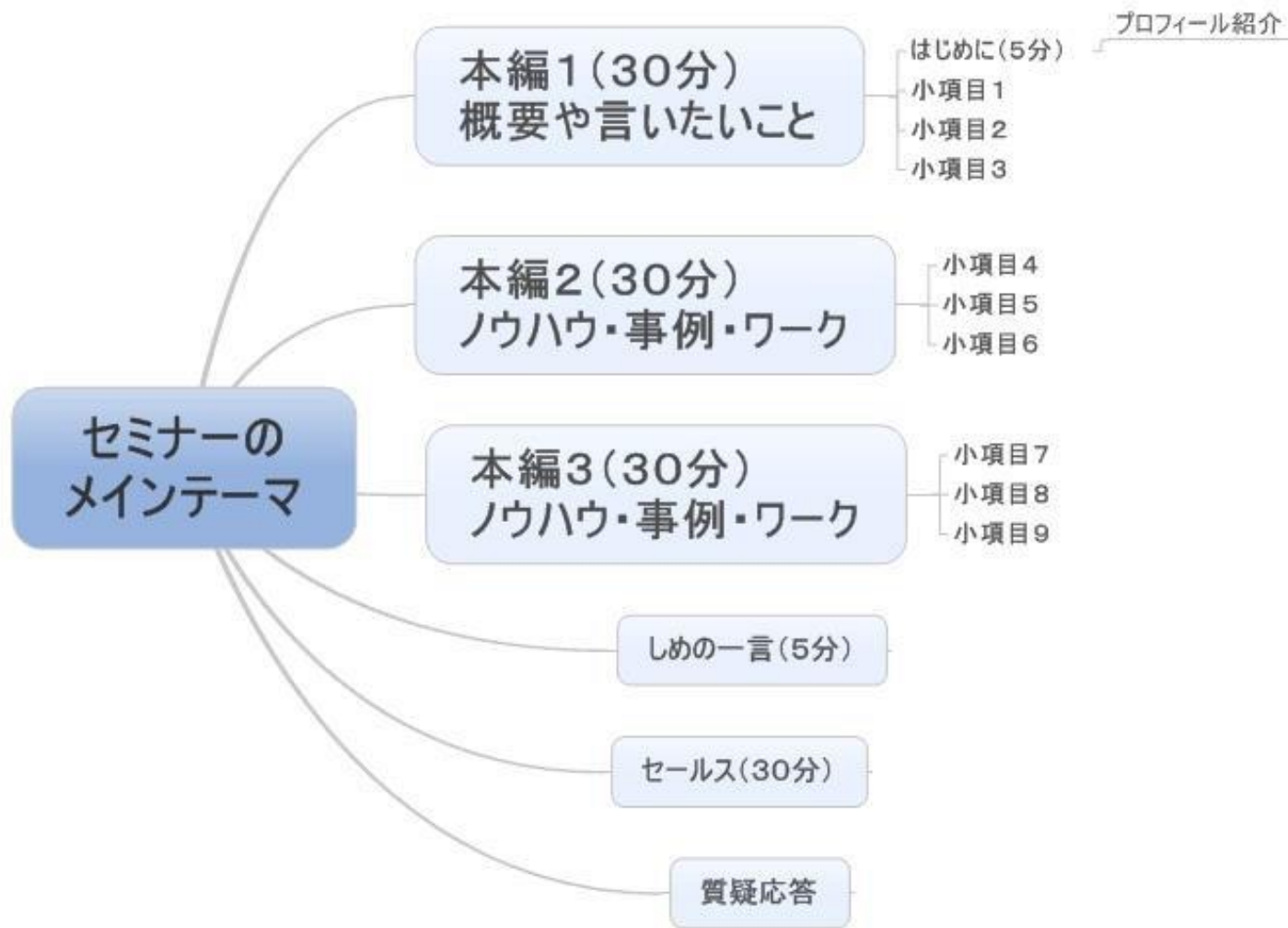
【 2時間のセミナーを考えてみよう】

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）

# オススメのセミナー構成（ワーク8）

インパクトが大事！

お客様がお金を出してても  
求めていることは？

## 【ワーク】

セミナータイトルを  
ブラッシュアップしよう！



シェア  
タイム



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

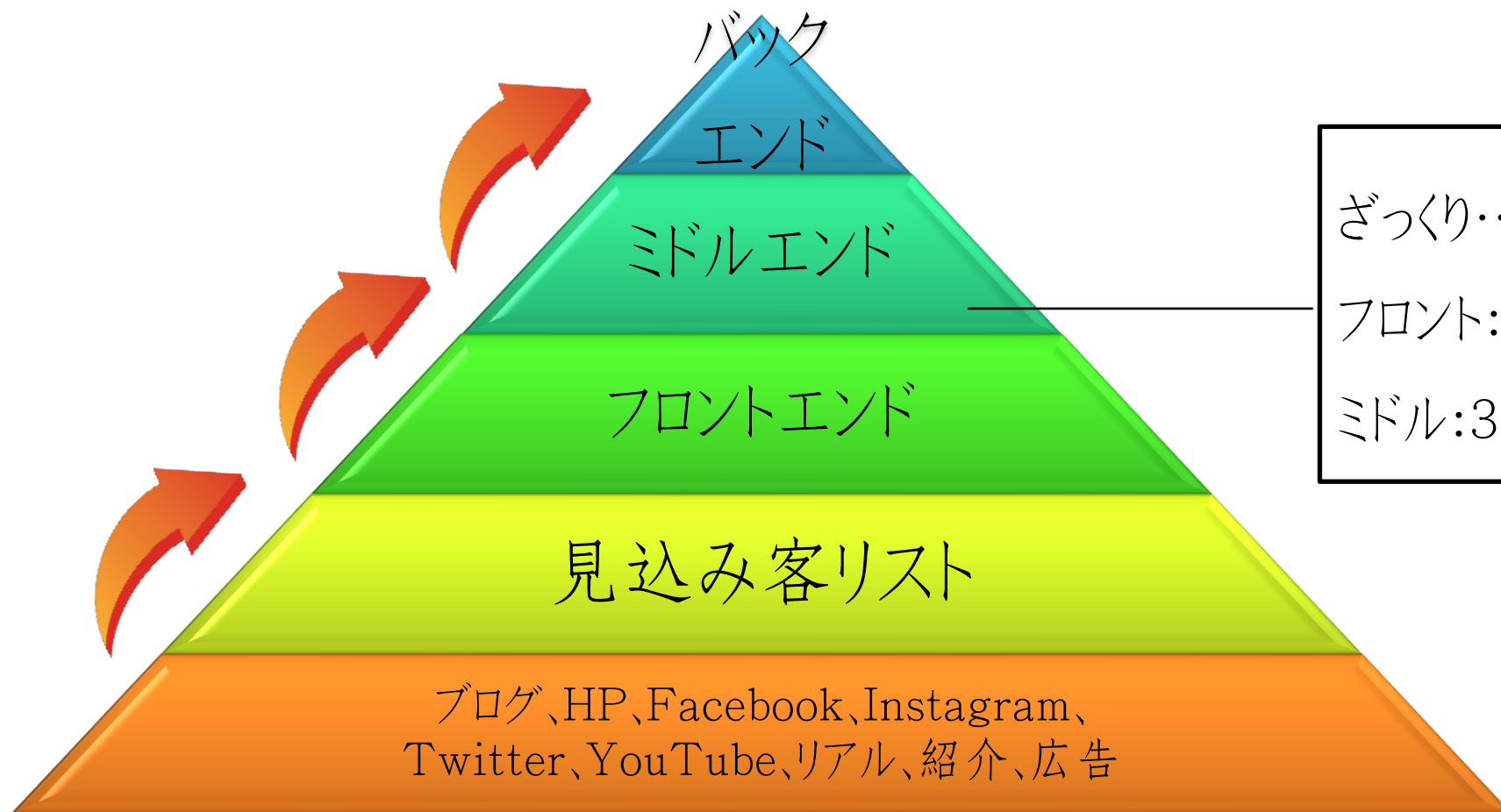
---

## ◆ 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)

# メガヒットコンセプト

個別ではない  
フロントも超重要！



ざっくり…

フロント:無料～2万円位

ミドル:3万円～8万円位

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 5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 7時間の場合 4部構成で考える

1部

- ・ 自己紹介
- ・ ノウハウ
- ・ ワーク

2部

- ・ ノウハウ
- ・ ワーク
- ・ 事例紹介

3部

- ・ ノウハウ
- ・ ワーク
- ・ 確認テスト

4部

- ・ 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



# 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



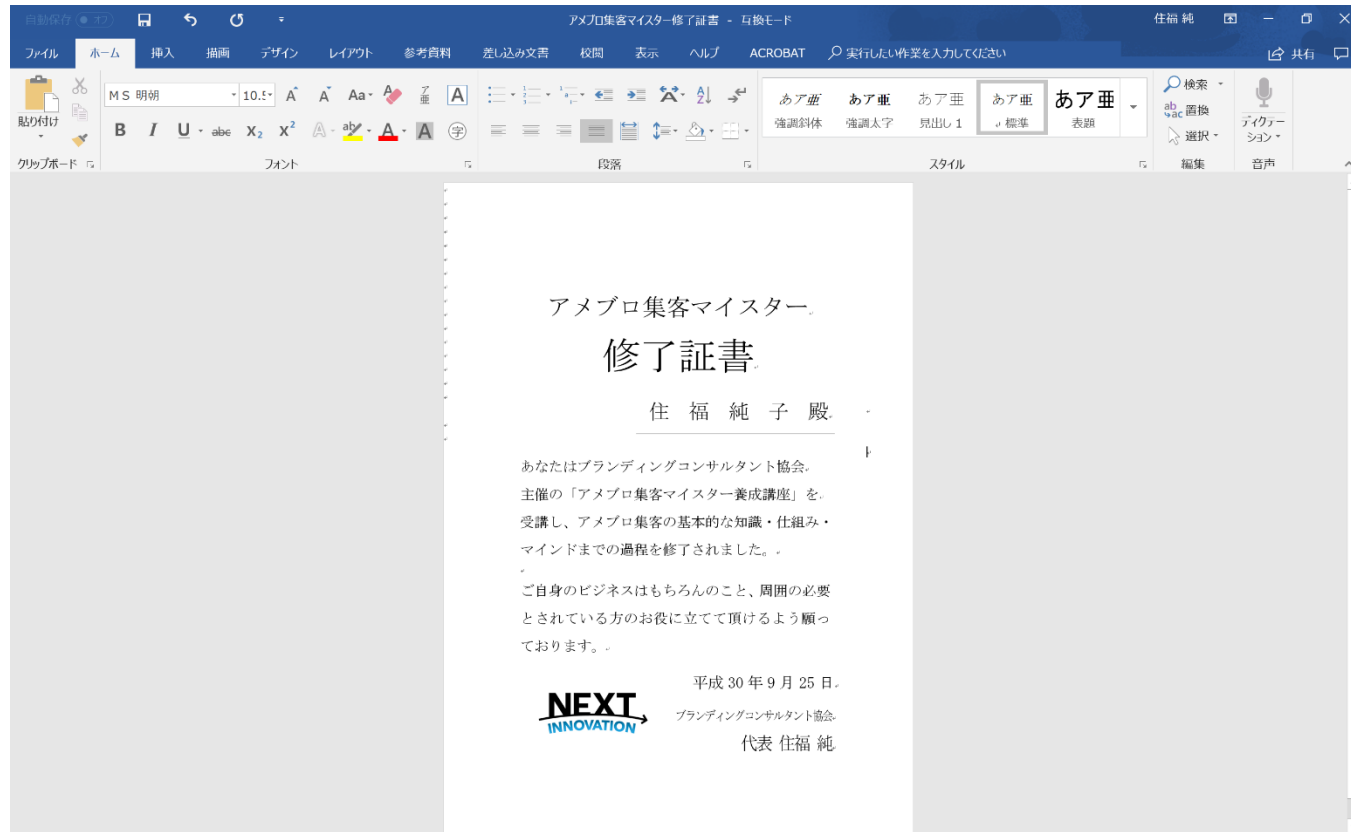
¥ 465

**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
- ・ 既存クライアントを事前に参加申し込み
- ・ 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)

こんなお悩みありませんか？  
一言で言うとどうなれる  
同業者との違い、強み  
マイストーリー  
お客様の声、成果  
なぜ今購入した方がいいか



# ◆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。

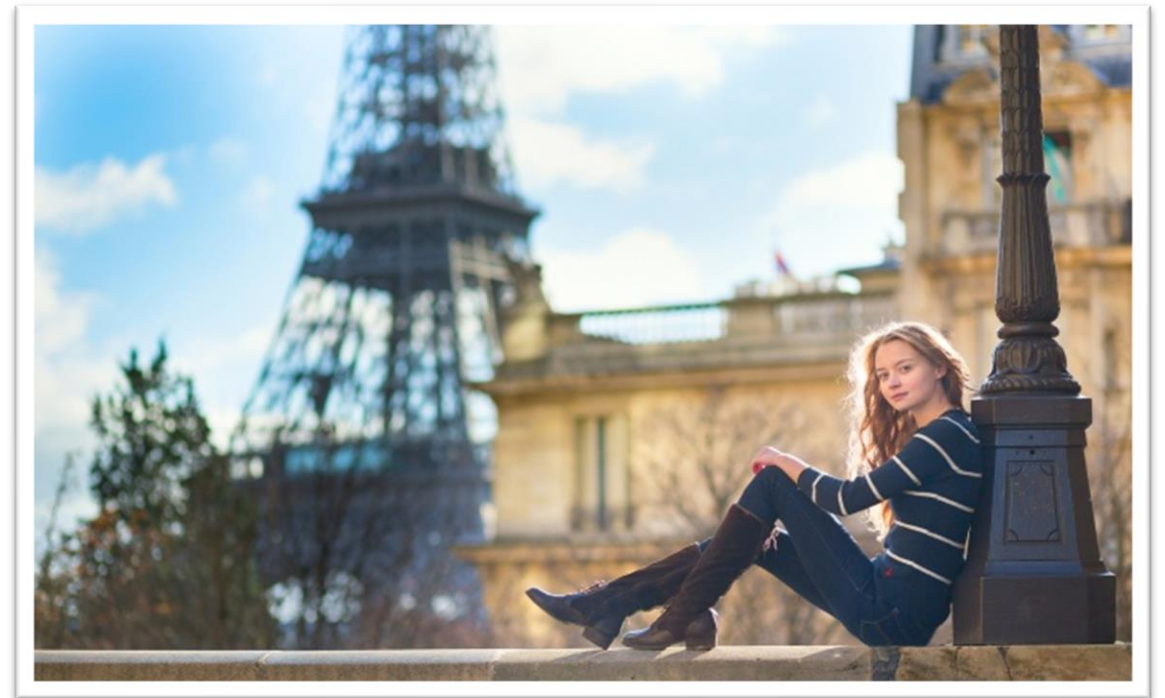
さらに…

---

■ 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：8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

