

ABC基礎授業 特別授業

仕組みのステップは集客、教育、販売の3つだけではなかった

多くのマーケターがすっぽかして売れなくなる原因
隠された4つめの〇〇とは？

仕組みは基本的には3ステップ

ここからがメルマガの領分



無料レポート
ブログ
Youtube
SNS



ステップメール
→ 信頼を得る
→ 価値観を共有する
→ 危機感を煽る
→ 欲求を炙り出す



商品の販売ページ
お申込みフォーム

もっと細かくできる

商品が売れていく仕組みは正確には3つではない

→ 実際は3つでも問題はないけど、より細かい管理をするには次のステップに分ける必要がある

集客 ⇒ アクセス / リスト化

販売 ⇒ オファー(販売) / 購入(決済)も含める

それぞれの改善案

アクセス ⇒ SEO対策、バイラル(口コミ)、フォロー etc...

リスト化 ⇒ 導線設計、コピーライティング etc...

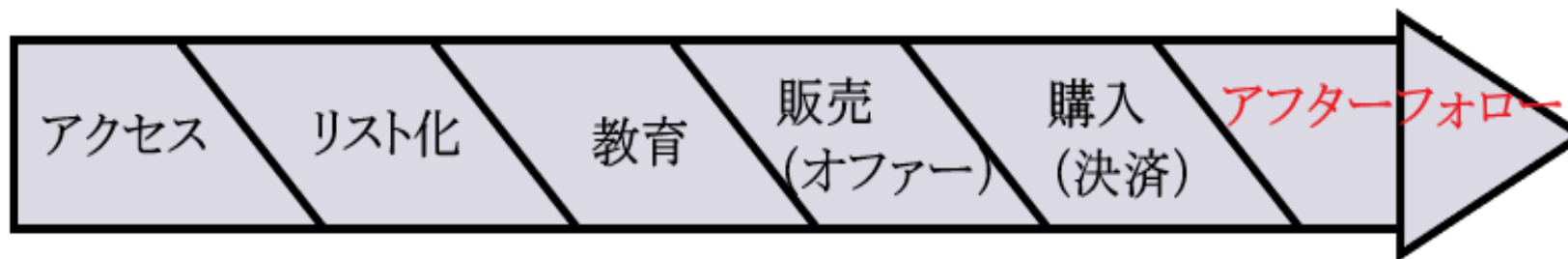
販売 ⇒ 購入ランディングページ(LP)、その前の教育 etc...

購入(決済) ⇒ 電子決済ツールに任せるので気にしなくていい

細かく分けた図

バリューチェーン

→ 仕組みをさらに細かく分けた図



アフターフォロー

→ **リピート率**を上げるための第4の仕組み
⇒ クレームをなくすための仕組み



リピート率が上がると？

ファン化がしやすい

→ 違う商品を買ってもらえる可能性が高まる

⇒ リストを残しておけるので集客で新規のリストから集める手間も省ける

⇒ 教育の難易度も下がる

➡ 販売者への信頼残高がたまるので最低限の教育で済む

アフターフォローの形

どんな形でもいい

→ お客様の悩み、不安を解消できるもの

無料オファー or 安価な有料オファー

→ これからもあなたにピッタリの「〇〇な教材」を紹介していきます。

⇒ 無料オファーは無理に行う必要は無い

高額な有料オファー

→ メールサポート、個別コンサル etc...

⇒ サポート体制が良ければ良いほど信頼残高がたまりやすい



アフターフォローの体制が整っていることを

販売の段階でアピールしておく
お客さんから信用されやすくなる

多くの方はアフターフォローを作らずに
売りつけるだけにしているのでお客さんから信用されない

ご視聴ありがとうございました

メインの授業も受けてしっかり学んでいきましょう。