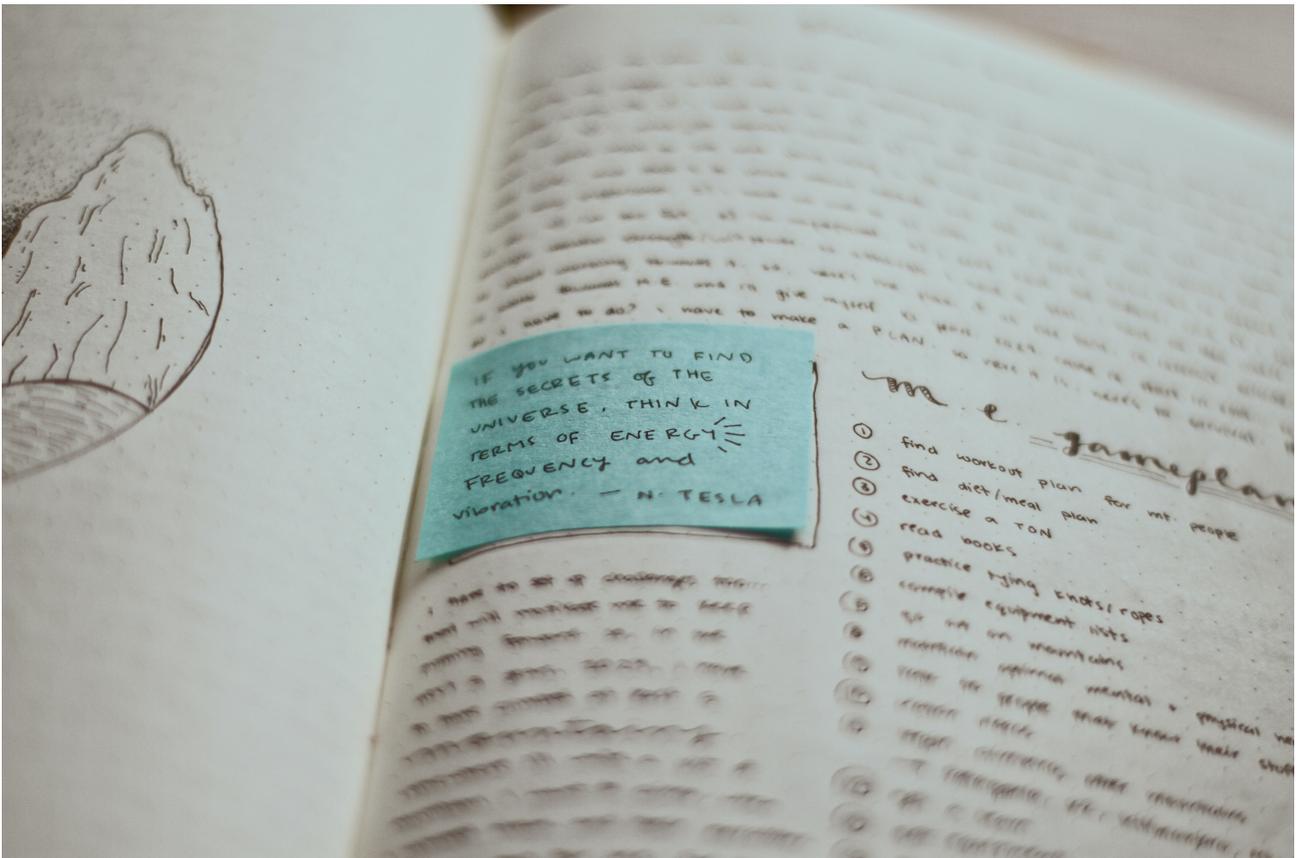


リスト取りについて



■著作権について 本冊子と表記は、著作権法で保護されている著作物です。本冊子の著作権は、発行者にあります。本冊子の使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

■使用許諾契約書 本契約は、本冊子を入手した個人・法人(以下、甲と称す)と発行者(以下、乙と称す)との間で合意した契約です。本冊子を甲が受け取り開封することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

1. 本契約の目的: 乙が著作権を有する本冊子に含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

2. 禁止事項: 本冊子に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。甲は本冊子から得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずして出版・講演活動および電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は、自らの事業、所属する会社および関連組織においてのみ本冊子に含まれる情報を使用できるものとします。

3. 損害賠償: 甲が本契約の第2条に違反し、乙に損害が生じた場合、甲は乙に対し、違約金が発生する場合がございますのでご注意ください。

4. 契約の解除: 甲が本契約に違反したと乙が判断した場合には、乙は使用許諾契約書を解除することがきるものとします。

5. 責任の範囲: 本冊子の情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って損害が生じたとしても乙は一切の責任を負いません。

【リストとは】

顧客名簿のこと。

江戸時代、火事で店が焼けた時、真っ先に抱えて逃げるほど大事なものの。

【リスト取り5つのマインドセット】

1.10万円～20万円の収益を出す

→100～200リスト必要

期待値は1リスト=1000円

1リストに1000円未満のお金をかけても(広告とか)、プラスになる

2.リストはセグメントされている必要がある

※セグメント→属性分け

ブログを読んで登録したリスト=濃いリスト

ただの知り合いのリスト=薄いリスト

3.リスト収集はほぼコピーライティングにかかっている いかにかピーを強くするか
→コピーが弱いと、ブログに来てくれてもリストにはなってくれない

4.テストを繰り返す(失敗するのは当然) 1つのSNS媒体でリストを取ることに固執しない →色々なSNSを用いて、どれが反応を取れるか試す

5.お客さんの短期的な欲求を解決するものをプレゼントにする
→1番初めにつまづく壁を取り除いてあげる
ネットビジネスの最初の一步は？など。

【初心者におすすめは公式ライン】

公式ラインは不特定多数に情報を提供するラインのこと。

メルマガのラインバージョン。

個別でのチャットも可能なので、お客さんとの距離は近い。

居酒屋やファミレスでも使うことが多く、ライン登録者限定で生ビール1本無料などクーポンがついている。

その時に登録してくれれば、年末セールの際にも情報を提供できるので来てくれる可能性が高まる。

こちらからお客さんへ積極的にアピールすることができる有効な手段。

【導入の仕方～スマホの場合～】

1. 「LINE公式アカウント」とスマホアプリを検索、インストール

2. LINEアプリでログインをして、普段使っているLINEのメールアドレスやパスワードを入力。（公式ラインからプライベートアカウントへの影響はないので安心を。）

3. アカウント名をタップし、アカウントの整備をする（名前、アイコンなど。Twitterと同じで良い）

4. あいさつメッセージ（登録した瞬間飛んでくるメッセージ）を登録する。イメージはツイッターのプロフィール文をもっと詳しくした感じ。最初は他の人の公式ラインに登録して挨拶メッセージをパクると良い。

5. 応答メッセージをタップし、応答モードを「チャット」に変更。個別でチャットができるようになります。

6. 「友だち追加」をタップし、URLを取得する。これをツイッターのプロフィールのURLに貼り付ければ登録者が増える。

7. メッセージを配信する。リストへ、有力な情報やブログ記事の更新を呼びかけるために使用。「メッセージを配信する」からテキストを選択しメッセージを記入する。時間指定等もできる。

8. リストの数の確認は、ホーム画面の「ターゲットリーチ」という数。

【導入の仕方～PCの場合～】

1. 「ラインオフィシャルアカウントマネージャー」と検索。

2.LINE OFFICIAL ACCOUNT MANAGERの「管理画面」をクリック。

あとはスマホの3～を参照。

【リストの増やし方】

増やし方は2通り。

- ①押すリスト取り：自分から積極的に発信していることをアピール
- ②引くリスト取り：ブログやツイッターから勝手に流入してくれる

基本的に最初は押すリスト取り。全くの無名なので自分からアピールしてどんどんお客さんをゲットしていく必要がある。

1. ツイッターからの流入を目指す。

発信活動をしていけば気になった人が登録してくれる。ただし、ペルソナが明確になっており、きちんと価値提供ができていることが前提条件。

ツイートで、「公式ラインでも発信しています」と呟いたり、DMで呼びかけたりすることが必要。

2. ブログを開設し、興味のある人が勝手に登録してくれるように徹底的にGIVEをする。

差別化ができていて、きちんと情報発信ができていればリストは集まる。

そのリストに対して、YouTubeの動画や気になる書籍、自分の日常を発信していくことでさらに親近感やあなたの価値を認めてくれる人が”お客さん”になる。

その”お客さん”になった人はあなたのオススメする本や情報は受け入れてくれるようになる。

【結論】

信頼が命。

【あなたがやること】

- 1.公式ラインの開設
- 2.URLをツイッターに貼り付ける
- 3.リストを20人集める

※自分の情報に価値なんてない、と自信のない人もいるが、登録者がいれば、あなたの情報を求めて登録してくれている人がいたということ。

あなたの経験値や想いを言葉にしてそのお客さんに届ければきちんと信頼は積み重なっていく。