





# まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- ①お名前、地域
  - ②ご職業
  - ③自身の強み、アピールポイント
  - ④10、11、12月それぞれの目標
- 
- 

## 【オンラインセミナー受講の注意事項】

- ・ このレジュメは後程  
特設サイトでご覧頂けます。
- ・ このセミナーは録画し、メンバーに  
公開されます。(撮影はココからです。)

★ 個人事業主のための五つ星ビジネス経営塾 ★  
自分ブランド構築オンラインサロン



あり方は一つ!  
やり方は様々!

目指せ3日で見込み客100人増!

ファスト系作る部

ファストアンサー & スコアって

なに？



## ◆ ファスト系ってなに？

Facebookなどで見る診断アプリのリザスト版。  
回答してもらったことで自動的にメルマガに  
登録され、見込み客を増やすことができる。

アンサー→診断、鑑定、プレゼント  
スコア→検定(点数を出せる)

◆ ファスト系ってなに？



メルマガが読者を増やすものといえは…

ステツプメール

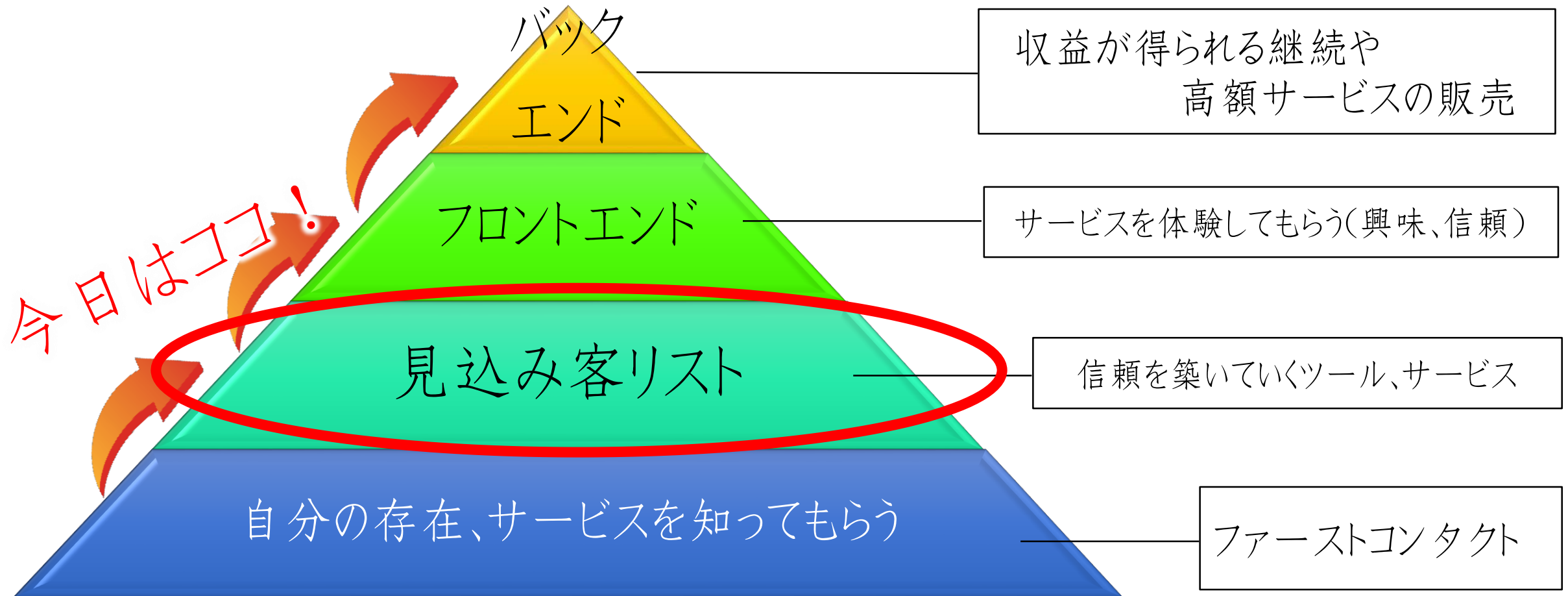


# ◆ ファスト系ってなに？

**徹底比較！**

	気軽さ	拡散力	教育力	継続力
 ステップメール	○	△	◎	◎
 ファスト系 & スコア	◎	◎	△	○

# 信頼を築いていくステップマーケティング





# ◆ ファーストアンサー3タイプ

診断系

鑑定系

特典系



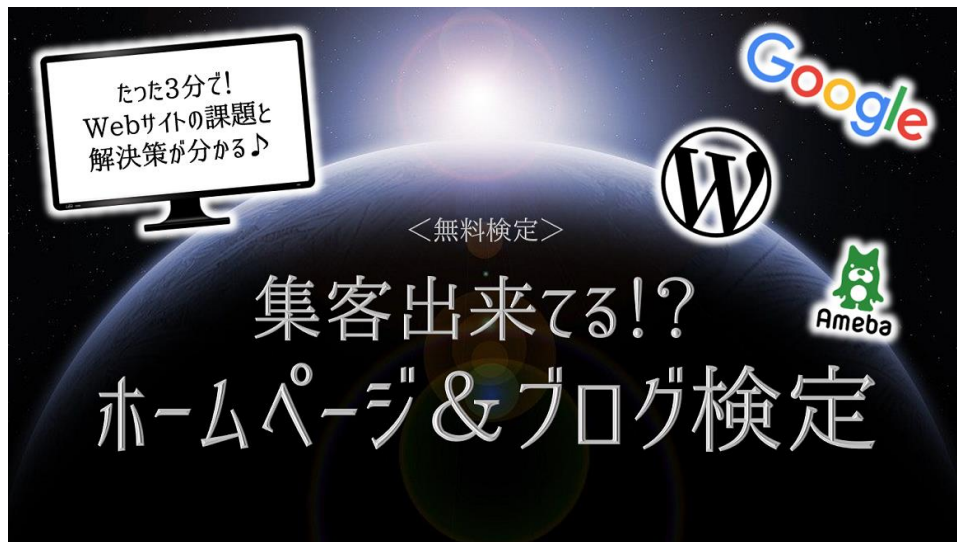
一度作ればOK  
リピートは無い



定期的に作り直す必要がある  
更新の度にやりたくなるのでリピートされやすい



# ◆ ファーストスコア(検定。点数を出す)



たった3分で!  
Webサイトの課題と  
解決策が分かる♪

<無料検定>

集客出来てる!?

ホームページ&ブログ検定

Google

WordPress

Ameba



【無料】お金モチ検定～あなたはど  
れだけお金にモテる？

リザーブ  
ストック

一度作ればOK!



# 流行る 診断ファースト系の



# 特徴





## ◆ 伸びないファスト系

- ① 「タイプ別」でなく「評価」
- ② 結果をシェアしたくない
- ③ 受ける前から答えが想像できる
- ④ おもしろくない (コンセプトや内容自体が)

## ◆ 流行るファスト系の特徴

- ① 「タイプ別」の診断である
- ② 友人の結果も気になる（シェアしたくなる）
- ③ どの結果でもおもしろい（評価でなく特徴）
- ④ 回答が来るまで予測できない

周りの方も巻き込んで  
遊びたくなるような  
結果の予測できない  
タイプ別診断を作ろう！



# ◆ 業種に合わせて作りましょう！

診断系

鑑定系

特典系



情報系業は「診断系」が作りやすいですが  
物販や占いなどは「鑑定・特典系」でもOKです。

# ファスト系を 作る流れ





## ◆ファスト系を作る流れ

- ① 自分のお客さんの悩みを考える
- ② 興味を引く「診断」を考える
- ③ 診断結果のカテゴリを作る（名前を付ける）
- ④ 特徴を考察する
- ⑤ 質問を作る
- ⑥ リザストに設置する

# ステップ①

## 自分のお客さんの悩みを考える

### 【住福の場合】

自分に適した集客ツールが何かわかっていない

自分が何をやれば集客・売上が上がるかで悩んでいる。

## ステップ②

興味を引く「診断」を考える

※「鑑定・特典系」ならお客さんがどんな  
情報が欲しいか考える！

【住福の場合】

集まらないストレスから卒業！あなたに合う集客ツール診断

## ステップ③

# 診断結果のカテゴリ作り（名前付け）

### 【住福の場合】

ブログ、ホームページ向き

→ 堅実！Web王道タイプ

FB、インスタなどSNS向き

→ アピールセンス抜群タイプ

広告、チラシ向き

→ サクッと近道が好きタイプ

## ステップ③

# 診断結果のカテゴリ作り（名前付け）

### ヒント

- 1、お客さんのタイプを3～5個考えてみましょう。
- 2、シェアしたくなるネーミングを考えましょう。

# ステップ④ 特徴を考察する

## 【住福の場合】

設問 文章でなにかを伝えるって…

回答1 書くのも得意だし好き → ブログ、HP 向き

回答2 苦手だけど頑張れば出来る → SNS 向き

回答3 文章とかマジ無理(;‘∀’) → 広告 向き

# ステップ④ 特徴を考察する

## ポイント

- 1、タイプの特徴(長所・短所)を書き出す
- 2、アドバイスを書き出す

## ステップ⑤ 質問を作る

※「鑑定系」なら選択項目を考える

- 5～10個適当でいいので設問をつくる
- その質問に各タイプがどう答えるか考える
- 質問から答えが連想できないか見直す



## ステップ⑤ 質問を作る

※「鑑定系」なら選択項目を考える

### ポイント

- 1、関係なさそうな質問のほうが面白い
- 2、イマイチな例は[こちら](#)

# ステップ⑥ リザストに設置する

- 受付フォームの説明文
- 自動回答メールの文章
- 質問回答一覧

## ◆ファスト系を作る流れ

---

ファスト系

公開スケジュールを決める

「まずは予告から！」

## ◆ファスト系を作る流れ

---



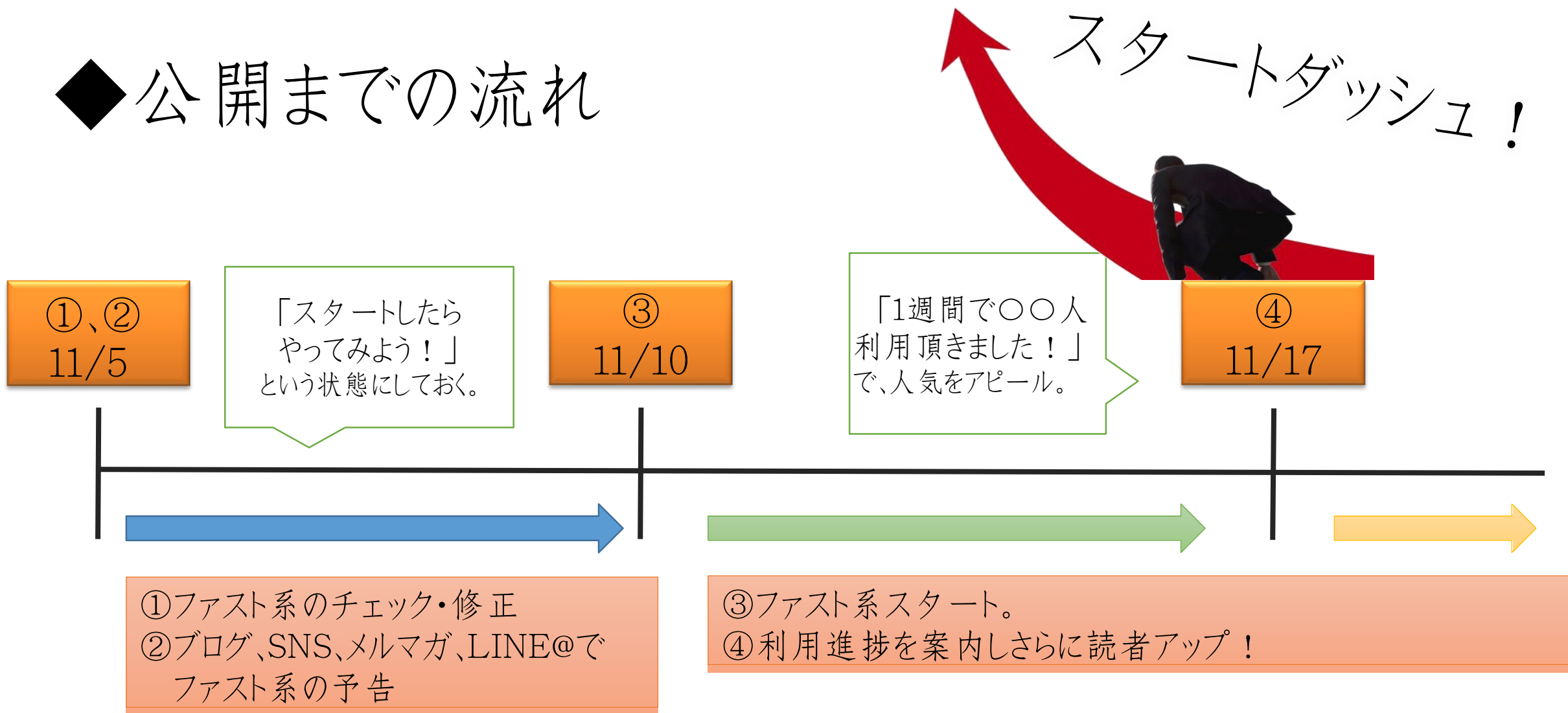
## ◆公開までの流れ

### 【手順】

- ①ファスト系設置 & チェック
- ②予告を最低3回。「〇月〇日にスタート！」
- ③ファスト系スタート
- ④利用進捗を案内しさらに読者アップ！

# ◆ファスト系を作る流れ

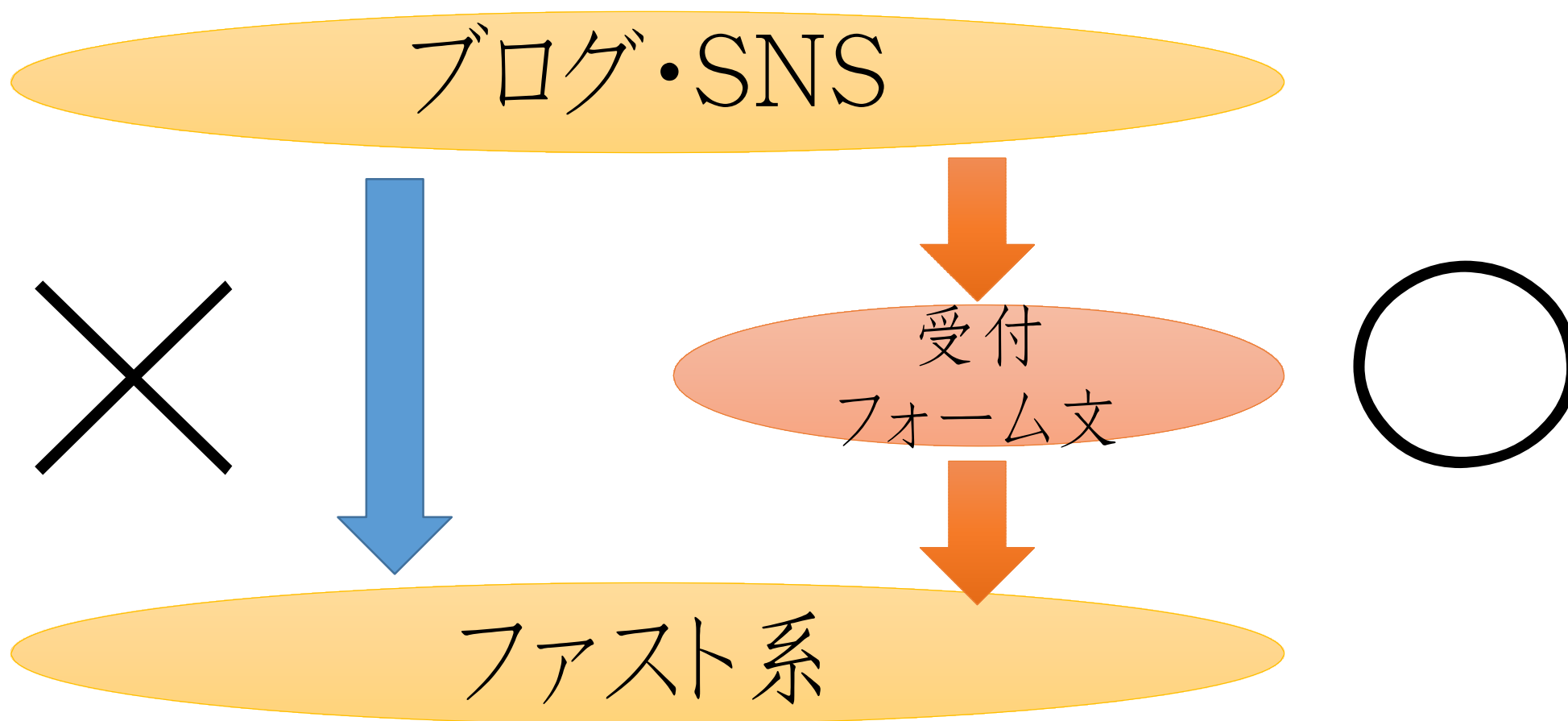
## ◆公開までの流れ



## ◆ファスト系を作る流れ

---

◆登録前の受付フォーム文が大事！



## ◆ファスト系を作る流れ

---

### ◆登録前の受付フォーム文に書くこと

- 共感される悩み 「あるあるー！」なやつ
- どんな人にオススメ。
- これをやるとどうなる。
- どんなことを学べる。



ファスト系を  
広げるには？



クライアントさんや  
友達に試してもらおう



シェアしてもらおう

SNS、ブログ、メルマガで  
紹介する



シェアしてもらおう

一度でなく定期的に  
何度も伝えていく



シェアしてもらおう

ファスト系の  
効果を高めるには？

ファスト系

# ◆ おさらい。FAの弱点はどこ？



ステップメール

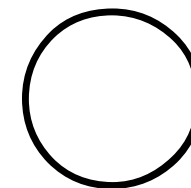
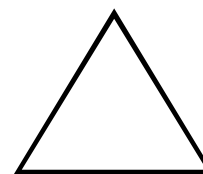
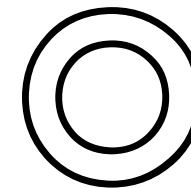
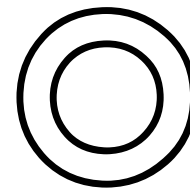


ファスト系



教育力

継続力



ファスト系は一回きり。

ステップメールのように  
何度もメールが送られない…

じゃ〜

ステップメールを  
くっつけちゃえ!

# ファスト系 → ステップメール登録の流れをつくる

集まらないストレスから卒業！あなたに合う集客ツール診断(5名)



概要



案内文/メール文章の編集



入力項目の編集



質問と回答の編集



回答一覧



フォームの確認



アクセス解析




削除

タイトル 必須

集まらないストレスから卒業！あなたに合う集客ツール診断

準備中/参加者受付中

編集が完了したら「受付中」にしてください。

 準備中(非公開) ▼

回答者をこの配信グループに追加する  
有料ステップメールには追加できません

あなたに合う集客ツールは何？ ▼

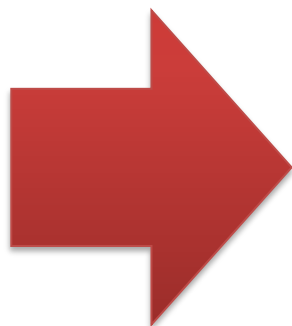
PC用読者登録ページURL

編集中のため表示確認のみ表示されます。一般の方はアクセスできません。

[https://resast.jp/page/fast\\_answer/3976](https://resast.jp/page/fast_answer/3976)

受付フォームの回答数

- 表示する
- 表示しない




















# ファスト系

→ ステップメール

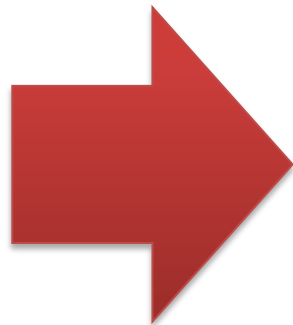
→ 通常メルマガ登録

あなたに合う集客ツールは何？ (0名)

 ステップメールの設定	 読者登録フォームの設定	 フォームの説明文	 確認メールの編集	 入力項目の編集	 フォームへの足跡	 フォームの確認	 アクセス解析	 登録未完了
 読者検索	 個別に入力して追加 検索して名簿から追加	 一斉に読者追加 ファイルからインポート	 ステップメール記事一覧/追加	 スポット配信記事作成	 全記事の完全削除			










## ステップメール配信設定







ステップメールの配信間隔	毎日 ▼
ステップメールの送信時間	15 ▼ 時
読者登録と同時に登録するメルマガ	無し ▼
配信終了後に追加するメルマガ/ステップメール	【自分ブランド構築】仕事と人生を輝かせるメールマガジン 有料ステップメールには追加できません ▼
ステップメール記事	編集(全5回)



# ステップメールの内容は 1話完結で3～5話でOK

あなたに合う集客ツールは何？ (0名)

 ステップメールの設定
  読者登録フォームの設定
  フォームの説明文
  確認メールの編集
  入力項目の編集
  フォームへの足跡
  フォームの確認
  アクセス解析
  登録未完了

 読者検索
  個別に入力して追加  
検索して名簿から追加
  一斉に読者追加  
ファイルからインポート
  ステップメール記事一覧/追加
  スポット配信記事作成
  全記事の完全削除

ステップ終了読者に追加記事の配信を開始

ステップメールのテンプレート編集

ステップメール記事を追加

順序	タイトル	HTML	文字	配信タイミング 前配信との間隔
0	「あなたに合う集客ツールは何診断」をご利用頂きありがとうございます。	×	○	読者登録直後
1 ▼	「自分に合う集客」ぷらす…	×	○	1日後の15時に配信する
2 ▼	どの業種でも結局は○○○○○○○○○! ?	×	○	1日後の15時に配信する
3 ▼	ブログ集客の8つのポイント	×	○	1日後の15時に配信する
4 ▼	SNSで住福が必ず気を付けていること	×	○	1日後の15時に配信する
5 ▼	広告で絶対にやらないといけないこと	×	○	1日後の15時に配信する

ステップ終了読者に追加記事の配信を開始

ステップメールのテンプレート編集

ステップメール記事を追加

# メルマガステップメールの 目的は…

メールを読んでもらう癖付けと  
興味・関心を高めること。

周りの方も巻き込んで  
遊びたくなるような  
結果の予測できない  
タイプ別診断を作ろう！



# 質疑応答タイム



## ファスト系 作る部

---

### ◆ 今後のスケジュール

一度手が止まると仕上がるのが **超遅くなる** 人が多いので期限を決める！

### 【部としての期限】

**11月中には仕上げ**

**12月初旬にはスタート**



◆今後のスケジュール

【売上アップのチャンスを逃さない！】

12月はチャンス月です。

ドンと見込み客リストを集めましょう！

### ◆ 今後のスケジュール

#### 【フォローについて】

現在ドラマチックコンサルティング  
SSU起業塾の契約期間中の方は  
添削まで行います。



以上

おつかれさまでした。

# 【10月開催】

年末に向けて  
リスト集め  
強化月間!

~~10/5-am10-12~~

~~契約に繋がる~~

~~セッションの流れ徹底解説セミナー~~

~~10/12-am10-12~~

~~無料オファー作るう会~~

~~10/19-am10-12~~

~~LINE公式&リッチメニュー作成セミナー~~

~~10/26-am10-12~~

~~ファーストアンサーorファーストスコア作成セミナー~~



## 【11月開催】

年末に向けて  
フロント強化と  
販売準備月間!

11/2、16、30 am10—12  
売上伸ばす部ステージ 1、 2、 3

11/9 am10—12  
即！満席になるフロントセミナーレッスン

11/23 am10—12  
なんでも聴けちゃうグループコンサルティング

※11月はセミナーを5回開催するので、12月は3回になります。

