

【超基本】初めてプロモーションを 実施する時の手順

フリスクです。

「プロモーションの流れとかやり方分からん！！」

「初めてやるから右も左も分からん！！」

っていう方向けに、スケジュール感とか
具体的なステップを書いていきます。

=====

●そもそも「プロモーション」って何？

=====

分かる方は、ここは飛ばしてもらって構いません。

「そもそもプロモーションって何の為にやるの？」

「やった方がいいの？必要なの？」

っていう方の為に答えると、

プロモーションの目的は、

例えば

- ・ 無料コンテンツの受け取り数
- ・ 無料企画への参加数
- ・ 個別相談への申し込み数
- ・ 有料コンテンツの販売数

こういうのを『**最大化**』する為にやります。

新作の映画が発表されるとき、

「〇月〇日にいよいよ公開開始です！」

みたいに告知するCMを見たことあるかと思いますが、そんなイメージです。

事前に何の告知もなく、いきなり

「コンテンツ作りました。どうぞ！」

と配布するより、

しっかりと告知したり必要性を伝えた方が
数字は伸びます。

だから、受け取り数や販売数を伸ばすために
プロモーションを実施するっていう感じです。

ただ、『最大化させにいく』っていうと
リストを刈り取るような発信したり、
煽ったりっていうのを想像されるかもですが、

僕が伝えるプロモーションは

『信頼残高を最小化させながらも、効果の最大化を狙う』

という前提でやってます。

簡単にいうと、

「瞬間最大風速“だけ”を狙って
一時的に大金が手に入れば
読者がどうなるうが知らん」

みたいな、リストを一気に刈り取る
ようなやり方ではなく、

次の施策やプロモーション時にも成約されたり、
中長期的に見た時に一番合理的かつ
最短で結果につながる方法を採用しています。

別の言い方をすると、

- ・ 集まった人の属性
- ・ 普段どういう教材を買ってるか
- ・ 反応が良かったコンテンツの内容
- ・ 感じている課題や壁
- ・ 何を理想としているか

とか、自分のバックエンド商品を
購入してくれるような人の潜在的な
悩みや声、何を求めているのか

とかのデータを拾いながら
売上を狙っていくので、

実践すればするほど着実にエネルギー（資産）
として積み上がっていきます。

だから長期的に『勝つ』ためにも、
プロモーションは避けては通れない道になります。

ですね、今回は以下の事例で
解説していきます。

【ケーススタディ】

◎導線

無料コンテンツ

↓

コンテンツの最後のCTAで個別相談。
特典も付ける

◎目的/意図

問い合わせ数の最大化。

まずは顧客データや声を集めたいので、
スクリーニングとか無しで
受け取り数を最大化させにいく。

っていう前提で説明します。

=====

●初めてのプロモーション (基本)

=====

上記の事例で初めてプロモーションを行うとき、初心者の方は

- ・特典の作成、
- ・本編コンテンツの作成、
- ・LINEやメルマガでの事前配信

これらを同時にやらない方がいいです。

例えば、

「日曜日の19時に公開しよう」

と決めて、

金曜、土曜でリスト内やTwitterなどで価値観共有の配信しながら、コンテンツ作成がまだ終わっていなくて締切に追われながら急いで作って、特典もまだ作り終わってないから急いで用意して....

みたいに、全てのタスクを同時進行でやってしまうと

マルチタスク過ぎて

「うわああああああ」

と発狂するので、おすすめしませんw

初心者の場合は特に

コンテンツの質にも影響が出てくるので、

すべて同時並行で進めるのは避けた方がいいです。

初めてプロモーションする場合は

慣れてないと思うので、

完璧にやろうとしなくて大丈夫です。

確実にいきましょう。

なので、一つ一つのタスクを順番に完了させて

いくイメージでやっていくのがいいです。

メインの無料コンテンツをまず完成させる。

その後に特典を完成させる。

で、配布の準備をまず終わらせるって感じですね。

その後は、
コンテンツの配布開始日（公開日）
を決めます。

「事前にどんな配信をしたらコンテンツの 受け取り数が最大化されるのか？」

っていう視点を織り交ぜながら
告知や価値観教育などのプロモーションを
していくっていう流れです。

で、具体的にいつ配信するのかを
日程を決めていきます。

ここまでの流れをまとめると、

<ステップ1>

まずは、メインとなるコンテンツや
特典などを配布できる状態にしておく。

<ステップ2>

コンテンツ配布開始日を決める。

<ステップ3>

コンテンツの受け取り数の最大化の
為に、事前の配信内容を決める。

<ステップ4>

配信の日程、スケジュールを決めていく。

→告知日、配布開始日、個別相談の締切日など

っていう流れですね。

これやれば、慌てることなく
しっかり準備した状態で
プロモーションを開始できるので、
失敗する確率を大幅に減らせます。

特に、仕事が忙しい会社員の方は
しっかりとタスクを細分化して
スケジュールに落とし込んだ方がいいです。

で、何回もコンテンツ作ったり
プロモーションを数こなしていけば
慣れていくので、

そうなったら

- ・コンテンツ作成
- ・特典の作成
- ・事前配信(プロモーション)
- ・Twitterでの発信 (価値観の共有)

を同時並行でやっていけばいいです。

=====

●結局何からやればいいのか？

=====

話戻すと、とにかくにも、

まずはメインとなる

『無料コンテンツ』

をしっかり良いものを作りにいけばいいです。

それを完成させる事に集中すればOK。

コンテンツが出来上がったら、

「じゃあどうやって配布すれば一番効果が高そうか？」

っていうように具体的な配布の仕方とか
施策 (プロモーション)
を考えていくっていう順番で大丈夫です。

一つ一つ丁寧にやっていく事が
結果的に一番成功確率が
高いので、焦らず確実にいきましょう。

ではでは！