

▶ 完全マニュアル

Twitter集客から販売までの の仕組み作り【大解剖】

※本編は**32**ページ目からご覧頂けます。

「**1000**フォロワー達成したけど全然稼げないやん・・・どうし
よ・・・」

・・・はい、これは何を隠そう1年以上ビジネスで情報迷子に
なっていた僕の心の声です。

「あなたは誰ですか？」っていう声が聞こえてきそうなので僕（フリスク）の自己紹介を簡単にさせていただきますね。

↓↓↓

- ▶情報発信ビジネスで28日で70万の売上を出す
- ▶独自商品を累計200本以上販売
- ▶LINE読者600名突破

↓ビジネスやTwitter運用でコンサルさせて頂いた一部の方の感想です。



他にもアンケートの感想を多数頂いております。↓

通話の内容はどうでしたか？

14 件の回答

とても良かったです。まずはじめにお金のお話をされなかったのが、とても好印象でした。営業がひどい人は自分の商品をどう売りつけるかしか考えてないのに対して、フリスクさんはまず自分の状況や悩みを聞いてくれました。その上で相談にのっていただいたので、とても感謝しています。またいつか絶対に違う形で関わりたいと考えています！

丁寧な対応、定期的な連絡とこまめにしていただいたので、満足しています！

非常に分かりやすい。個々にあてた問題の解決方法、今後の方針をデータとして送って頂き、何度も見返しながら対策出来ました。

的確なアドバイスをくださった。

今悩んでいること、これからどうしていきたいのかを聞いてくださり、色々な可能性について教えていただきました。とても親身になって聴いてくださって有り難かったです。

ゴリ押する感じではなく安心感がありました

ネットビジネスというものは、いったいどんなものなのか。

フリスクさんのおかげで理解出来ました。

フリスクはどんな人でしたか？

14 件の回答

気さくでかみ砕いて分かりやすく教えてくれました。

人の話を最後まで聞いてくれる人。応援してくれる人。努力を知ってる人。諦めない心を持ってる人。

良き先生です

めちゃめちゃ優しい

とても話やすく、気さくな方で、でも、きちんと親身に私の話を聞いてくださり、とても話やすかったです。

とても気さくで話しやすい方でした。

おだやか
よく話を聴いてくれるかた

リテラシーが高く優しい



はるや@大学生Webライター
@Haruya012



フリスクさん (@01frisk01) のnoteを一足先に読ませていただきました！

Webライター以外の別の収益の軸も作りたい僕にとっては、かなり有益な内容でした！

ぶっちゃけ、2,980円は安すぎるくらい、具体的に内容が書かれているので、めちゃくちゃ良い教材です！

▶ 完全マニュアル

Twitter集客から販売までの の仕組み作り【大解剖】

【完全マニュアル】Twitter集客から販売までの仕組み作り | フリスク | note
※本noteが10部売れる毎に1000円値上げさせて頂きます。「1000フォロー
ー達成したけど全然稼げないやん…どうしょ…」…はい、これは何を隠そ…
[note.com](#)

午後0:17 · 2021年2月1日



6



2



ツイートへのリンクをコピー



sion@相互フォロー100%
@sionjmln



ビジネスを始めたい方で、まず最初に何をすればいいのかわからないという方から、
なぜか売れないなという方まで、幅広い方におすすめのnoteです！
これで2,980円は安すぎる！！

今のうちに買っておこ。

▶ 完全マニュアル

Twitter集客から販売までの の仕組み作り【大解剖】

【完全マニュアル】Twitter集客から販売までの仕組み作り | フリスク | note
※本noteが10部売れる毎に1000円値上げさせて頂きます。「1000フォロワー達成したけど全然稼げないやん・・・どうしょ・・・」はい、これは何を隠そ...
[note.com](#)

午後5:04 · 2021年1月31日



7



3



ツイートへのリンクをコピー



ともはる 🍖 お肉屋さん@1日1時間の作業で稼ぐ、リス...
@tomoniku0529



フリスクさん ✨

『 2,980円 ? 安すぎない ? 』

この一言です。

- 1 ビジネス初心者でもわかる。
- 2 嬉しい画像付きの解説。
- 3 人が『買いたい』心理がわかる。

僕も知らなかったことが
たくさんありました。

優しすぎるフリスクさん ✨

フリスクさんの人柄が
イメージできました。



フリスク@28日で70万の売上 @01frisk01

【note販売します】

僕の『集客から販売までの導線』を丸裸にしています。



たか@「脱サウ部」部長
@takos_u_m



フリスクさんのnote、2,980円でこのボリュームは凄い！具体的な方法はもちろん、行動する時の考え方が詳細にわかるので超オススメ。コツコツと実行することで仕組みを完成させる事が出来そうです。Twitter集客から販売までの仕組み化を考えている人は是非！

▶ 完全マニュアル Twitter集客から販売までの 仕組み作り【大解剖】

【完全マニュアル】Twitter集客から販売までの仕組み作り | フリスク | note
※本noteが10部売れる毎に1000円値上げさせていただきます。「1000フォロー達成したけど全然稼げないやん・・・どうしょ・・・」はい、これは何を隠そ...
[note.com](#)

午後0:15 · 2021年1月30日



♡ 13 💬 3 🔗 ツイートへのリンクをコピー



よしぼう@0からの始まりは今
@yoshiboudazo



フリスクさん（@01frisk01）のnote気になって購入させていただきました。まさに集約から販売まで、何をすればいいのかTwitter始めたばかりの人から収益に悩んでいる人まで、これ一冊で解決できます。これで2980円はかなり有益すぎる。特に特典の作り方なんて涙もの。もっと早く出会いたかった。ぜひ1冊



フリスク@28日で70万の売上 @01frisk01

【note販売します】

僕の『集客から販売までの導線』を丸裸にしています。

書いてある通りに実践すれば0から仕組み作りができるようにテンプレート化しました💡



10部売れる毎に値上げさせていただきます。

こちらをクリック。



note.com/frisk01/n/ne5b...



てつや【スマホ×SNS】で稼ぐスキルを身につけよう

@tetsuyaendo7



読ませていただきました ✨

こんなに丁寧に細やかに解説してくださっていてしかもこのボリューム !!

超濃厚で驚きました 😊

初心者の方はマストで、

中級以上の方にも多くの気づきがあるととても素晴らしいnoteです !!

ボクも何度も復習したいと思います ✨



フリスク@28日で70万の売上 @01frisk01

【note販売します】

僕の『集客から販売までの導線』を丸裸にしています。

書いてある通りに実践すれば0から仕組み作りができるようにテンプレート化しました 💡

✅ 10部売れる毎に値上げさせていただきます。

こちらをクリック。



ナオヤ@python勉強中

@Naoyam_



twitterを使って収益化する正しい方法をととても分かりやすく解説してくださっているので、間違ったやり方で時間と労力を使う前に読むべきだと思いました。他人に価値を提供するなどの曖昧にく理解していた抽象的な内容もわかりやすく解説してあってとても分かりやすかったです！



フリスク@28日で70万の売上 @01frisk01

【note販売します】

僕の『集客から販売までの導線』を丸裸にしています。

書いてある通りに実践すれば0から仕組み作りができるようにテンプレート化しました💡

✅10部売れる毎に値上げさせていただきます。

こちらをクリック。

↓

note.com/frisk01/n/ne5b...



まこと@2児パパが家族の明るい未来の為にネットビ...
@makopapa0609



フリスクさん@01frisk01

note読ませて頂きました。率直な感想は『これやれば
収益出る！』

過去に29,800円で購入したアフィリエイト教材より価
格は1/10で中身は10倍くらい 濃いです。

大事なところは印刷します。

▶ 完全マニュアル

Twitter集客から販売までの
の仕組み作り【大解剖】



こばこー@人気ランキング外の専門職
@Kobako01



フリスクさんのnote読ませいただきました。

このタイミングで読めたのも本当に運がいいと思います私。

仕組みづくりがわからない初心者なので何度も読んで実践していきたいです。

▶ 完全マニュアル Twitter集客から販売までの の仕組み作り【大解剖】

【完全マニュアル】Twitter集客から販売までの仕組み作り | フリスク | note
※本noteが10部売れる毎に1000円値上げさせていただきます。「1000フォロー
ー達成したけど全然稼げないやん・・・どうしょ・・・」・・・はい、これは何を隠そ...
[note.com](#)

午後9:24 · 2021年2月4日



5



2



ツイートへのリンクをコピー



【本noteの内容】

- ①Twitter集客から販売までの仕組み作り
- ②Twitterの自動ツイート&運用方法
- ③公式LINEでの問い合わせ（通話）の取り方

「フォロワー増やしてれば
稼げるっしょ！」

- ・リプをしまくる
- ・今日の積み上げを書いて満足する
- ・いいねを押しまくる
- ・インフルエンサーに媚びる
- ・RT企画に参加しまくる
- ・相互フォローしてフォロワー増やす

『フォロワーを集める＝正義』

という風潮がTwitterってめちゃくちゃあります。

「そのままフォロワー増やしても意味ないですよ。」

なんて言いたくありませんが、フォロワーだけ増やしてもビジネスとしてはいつまで経っても結果は出ません。

その理由は読み進めてもらえればわかるはずです。

なぜ毎日毎日Twitterでがんばってツイートするのでしょうか？

なぜやりたくもないのに精神をすり減らしながら興味のないアカウントに絡んで上っ面なリップをするんでしょうか？

ビジネスとして成果を上げる為であり、収益を上げるためですよね。

だから収益を上げるための行動だけをすればいいんですよ。

つまり、収益につながらないことはやめるべきです。

日々時間が限られるからこそ、やるべきこととやらなくていいことを明確化するべきです。



“最も重要な決定とは、何をするかではなく、何をしないかを
決めることだ。”

-スティーブ・ジョブズ-

iphoneを世に広めたスティーブ・ジョブズは常々こう主張して
いました。

「最も重要な決定とは、何をするかではなく、何をしないかを決めることだ」と。

やるべきこととやらなくていいことを決めた後は、やるべきことを淡々とやるだけです。

ビジネスでやるべきことは、とにかくにも収益を上げることです。

ゴールに必要なことだけをやるのが正解です。

0→1 達成への最短ルート

ビジネスの売り上げを作る公式はすごくシンプルです。

これだけで有料級の情報で相当学びになる上に本質を突いています。

ずばりいうと、売上は客数×商品単価で決まります。

かなり重要なことを言っているので、ここだけは覚えて頂きたいです。

お客さんが何人いて、商品の単価はどれぐらいか、これだけで売り上げが決まる単純なルールです。

だからやることは、

- 1、集客する
- 2、商品単価を上げる(商品を用意する)

ビジネスはこの2つの数字を上げていくだけのゲームに過ぎません。

それ以外のことは極論、手を付けなくていいです。

ただえらそうに語っていますが、僕も最初はわけもわからずツイッターをやっていました。

「とりあえずフォロワー増やすのがいいんだ！」

- ・忙しい本業の隙間時間に頑張ってツイートする
- ・いいねを押しまくる
- ・興味もない人に定型文のようなリプを送る
- ・企画ツイートに参加する

そう思い、一生懸命フォロワーをかき集め、フォロワーが増えたり減ったりする毎に一喜一憂していました。

いろんな方がフォロワー集めに関するノウハウなどを発信してくれたおかげで、徐々にフォロワーは増やすことができました。

それは『偽の成功』でした。

でもあるとき気づきました。

「あれ、このままフォロワー増やしても稼げないんじゃない？」

Twitterで稼ぐと決心したのにも関わらず、僕は稼ぎ方の理屈をまったくいいほど知らなかったんです。

これっぽっちもビジネスのルールを把握していませんでした。

ビジネスで結果を出すつもりが、いつの間にかフォロワーを集めることを目的としまっていたんです。

このままではいけないと思い情報収集をして再出発しました。

収益を上げるために”必要な事”だけを行った結果、スキルも0の状態からLINE読者が60人を超え、1ヶ月で70万円の売上を叩き出すことができました。

「それはフリスクさんだからできるんじゃないですか？」

と僕の読者の方に言われるときあるんですが、僕はかなりの低スペック人間です。

- ・高校生の時、世界史のテストがクラスで最下位
- ・偏差値37の田舎のFラン大学出身
- ・高校3年間サッカー一部で全部ベンチ
- ・就活活動の時期は内定0で卒業
- ・低賃金の肉体労働を繰り返す(パチンコのアルバイト、工場で派遣社員)
- ・コミュ症でアルバイト先の先輩全員に嫌われる

とあらゆる能力が平均よりもだいぶ下回る人間です。

頭も悪ければ人間関係も得意でないし、秀でた才能を持っているわけでもありません。

ですが正しい知識をもとに、忠実に実践を行ってきたら成果を出すことができました。

こんな低スペックな僕でも出来たので、絶対あなたにも出来ます。

仕組化の丸パクリ

先程、売上は客数×商品単価と説明しました。

じゃあ具体的に何をすべきかというところ、その答えは、集客から販売までの流れ(仕組み)を作ることです。

多くの人はこれが作れていないから、ちょろっとnote販売して止まったり、アフィリエイトしても収益が伸びないんです。

例えば5万の商品を持てば、1ヶ月にたった5人に売るだけで25万の収益になります。

$$5万円 \times 5人 = 25万円$$

という計算式です。

さっきも言いましたがビジネスはシンプルで、売上＝客数×商品単価で決まる世界です。

この状態でもし人数が倍になったらさらに収益は上がります。

もしいままで5人の人しか売れなかったのが10人に増えたら、

5万円×10人＝50万円の収益になります。

かんたんな算数の話です。でもここで問題があります。

それは、どうやったら売れるのか？です。

答えを言ってしまうと、お客さんと信頼関係を構築しないと売
ることはできません。

正しい集客をしていかないと、見ず知らずのあなたから商品
なんて買ってくれません。

だからまずやるべきなのは、集客から販売までの導線（仕組
み）作りをすることであり、初手の一手はこれらを早く用意す
るのが正解になります。

冒頭でもお伝えしましたが、このnoteでは、

- ・**Twitter**で集客をして販売までの仕組みの作り方
- ・**Twitter**の自動ツイート&運用方法
- ・公式**LINE**での問い合わせ(通話)の取り方

という内容を解説しております。

つまり、集客から販売までの仕組み作りを超具体的に網羅しております。

僕が実際に集客した流れ、読者さんとのやり取り、販売までの導線などをリアルにかつ生々しく暴露しています。

探してみれば分かると思いますが、仕組み作りを0から10まで具体的な手順を体系化して公開しているのは僕ぐらいです。

上記含めて、仕組み作りに関しても、初心者や実績がまだ全然ない方でも再現できるようにテンプレート化しました。

プラモデルのようにnote通りに書いてあることをそのまま当てはめていけば、0からでも集客から販売までの仕組みを再現できるように構築しました。

つまりフォロワーが少ない状態からでも、初月から売上を作れる仕組みを丸パクリできるってことです。

最短の労力で仕組み作りをしたい人にうってつけの内容だと自負しております。

収益が右肩上がりの ビジネスモデルへ

集客→販売の仕組みを作り、商品を用意すれば0の段階をあっという間に突破できます。

さらに仕組みが整えばあとはやることはシンプルで、客数と商品単価を上げるだけです。

例えばそれで20万円稼いだとしたら、そのあとはさらに収益を上げやすくなります。

なぜかっていうと、あなたが20万稼いだ道のり、経験は誰かに教える(伝える)ことができるからです。

つまりそれ自体を企画化(商品化)することができます。

例えば20万稼いだ実績をもとに、そのやり方を10万で5人に教えるだけで、 $10万 \times 5人 = 月50万$ 達成です。

そのあとはさらにその実績をもとにいろんなことを教えられるはずです。

きちんとお客さんが集まる仕組みを作れていれば、あとは商品を用意するだけで爆発的にビジネスは加速していきます。

結果が出てくれば自ずと実績が増えて信用度が増すのでさらに集客は簡単になります。

つまりあなたの見込み客が30、50、100とジャバジャバ増えていきます。

売上は客数×商品単価ですから、集客のスピードが上がれば、自ずと売上も右肩上がりになるのは至極当たり前のことです。

なので『集客から販売までの仕組み』が完成されていれば、どんどんビジネス自体が楽になっていき、自動化へつながっていきます。

この『集客から販売までの仕組み』自体が資産になるわけです。

もしフォロワーだけひたすら増やすことに成功したとしてその先はどうなるのでしょうか？

何度も言いますが売上は、客数と商品単価で決まります。

ということはフォロワー(客数)を伸ばしても『商品を提供する仕組み』がなければ売り上げは立ちません。

つまり毎日毎日興味のないアカウントに絡んだり消耗しながらTwitterをやり続けてもビジネスとして軌道にのっていないといけませんよね。

「気づいたら3ヶ月経っても利益0円・・・」

なんていう事態が起こりかねません。

自分のビジネスを構築するためにも、売上を作り0→1の壁を突破する為にも集客から販売までの仕組みは不可欠な存在なわけです。

【目次】

[第1章:9割が間違っている！正しい集客とは？](#)
[【数を増やすことを目的としてはいけない】](#)

第2章:濃いファンを生み出すツイート法

【ターゲットに対して発信する】

【理想の未来に到達するまでが有益な発信】

【発信する自信が無い場合】

【こういうツイートはNG】

【発信は自信を出す】

【解説ツイートは辞めるべし！！】

第3章:権威性を作るべし！

【バンドワゴン効果を使う】

【固定ツイートにいいねとRTを集めよう】

【最強の無料プレゼントの作り方】

【固定ツイートの作成方法】

【普段のツイートも活用する】

【ブランディングを常に意識する】

第4章:ツイッターの自動化戦略

【ツイート自動化の方法】

【公式LINEアカウントの始め方】

第5章:公式LINEの登録率が10倍になる方法

【初心者でも0から作れるLPの作成方法】

【記事LPを書く上での注意点】

【記事LPの7つの構成】

【LPの完成後の流れ】

【毎日記事LPのリンクを流す】

【グッと登録率が上がる方法】

第6章: 公式LINE運用の仕方

【公式LINEを行うマインドセット】

【コンセプトと方法論の伝え方】

【問い合わせを取るのをゴールとする】

【いきなりオファーしない】

【ブロックされてもへこまない】

【読者の方には返信をもらうようにする】

【信用されやすい順番】

【ワンソースマルチユース戦略】

第7章: めっちゃ簡単に問い合わせを取る流れ

【問い合わせの流れ】

【コンテンツを作って電話に繋げる方法】

■無料相談を受け付けてます

第1章: 9割が間違っている！正しい集客とは？

まず、そもそも集客とはなんなのか？

Twitterでフォロワーを集めるとはどういうことなのか？この辺りを中心に解説していきます。

集客とは、文字通りお客さんを集める事です。すなわち、自分のビジネスの見込み客を集める事です。

そもそもビジネスとは売上を上げる事です。

ですから、お客さんを集めることが収益を上げる事に直結する必要があります。

つまりTwitterでいうと、

フォロワーを増やす＝見込み客を集める

という式になっていないといけないわけです。

ちなみに、見込み客を集めるというのは、

緊急性が高い×悩みが深い

という状態のお客さんを集めるということです。

「今すぐ彼女ほしい！！」



例えば恋愛の情報発信であれば、

「今すぐ彼女ほしい！！」っていう人を集めるという感覚です。

NG:なんとなく彼女できたらいいな。いつかできればいいや。

OK:今すぐにでも彼女作りてええええええ！！

という感じです。

悩みが深く、緊急性ある人を集めることによって、商品が売
りやすくなるからです。

というわけで、商品を買ってくれなさそうな自分の見込み客と
は関係ないフォロワーは無視していいわけです。

無視って言ったら冷たく感じるかもしれませんが、リプ来ても
シカトの方がいいとかそういう話ではありません。

あくまで大事ななのは、ターゲットにしているお客さんを増やせ
ているか？です。

あなたの商品・サービスを購入してくれなさそうな人を無理
に集める必要はないです。

集客＝同じ方向性を向いた人を集めること

別の表現をすると、集客とは同じ方向性を向いた人を集める事です。

例えば、あなたが健康系の発信をしているのであれば、健康に興味あったり、健康に関して何かしら悩みや痛みを抱えている人を集めるべきです。

【数を増やすことを目的としてはいけない】

フォロワーって増えるとめっちゃ嬉しいですね。

僕も昔はそうでした。

Twitterはフォロワーを増やすのが正義だ！正解だ！

っていう風潮があります。

ただ、自分でしっかりとビジネスを行っていく際には、数を目的としてはいけないことを学びました。

さきほどでも言いましたが、ゴールを「自分の商品・サービスを購入してもらう」と見立てた場合、ゴールと関係ないフォロワーは集める必要がありません。

数よりも、しっかりとあなたのビジネスの見込み客を集めるべきです。

✖ 5000人の薄いフォロワー

○ 500人の見込み客

これが正しい認識になります。

「いやいや、フォロワーはなるべく多い方がいいじゃん！」

って思うかもしれません。

でもそれは、大前提として、「ベクトルの向きが揃ったお客さんを集めることができる」という条件があつてのことです。

その条件であれば、なるべく数は増やした方がいいです。

でも数(フォロワー)を増やすことを目的としてはいけないです。

何度も言いますが、見込み客を集めないとダメです。

第2章：濃いファンを生み出すツイート法

Twitterでは

「有益な発信をしよう！」

「たくさんツイートをしよう！」

っていう雰囲気があります。

これを否定するつもりは全然ないですし、確かにこれ自体間違っていない。

ですが大事なポイントが抜けている場合が結構多いので、そこを埋めるように解説していきますね。

今回伝える内容を意識すれば、高単価商品が売れるようになりますし、発信力が身について、ファンになってくれる人が増えますので。

なのでそもそも有益な発信とは何なのか？という正解を教えますね。

【ターゲットに対して発信する】

大前提として、あなたの見込み客にとって、の部分が大事になってきます。

ターゲットにとって響く発信をして、初めて有益な発信になります。

ターゲットっていうのはあなたが決めたターゲットです。

どういうお客さんを相手にビジネスをしていくか

っていうのがターゲットですが、ここがぶれていたら全然有益な発信になりません。

残念ながらひとりよがりの発信になっちゃいます。

先程でも言いましたが情報発信ビジネスにおいてはターゲット外に反応がいい発信はしなくておっけーです。

よく言われることですが、100人中1人にめっちゃ好かれて共感される発信が理想です。

99人に嫌われてもいいから、「この人最高！一生ついていきます！」

っていう状態がベストです。

その状態を作ることによって実績もない状態から差別化できるし高単価な商品も売ることもできるようになります。

ちなみに僕は

「いま会社員で仕事がつまらなくて周りにいる人間もおもしろくなくて働き方に悩んでいる。このまま会社員だと将来不安だし楽しくないからビジネススキルを磨いて独立したい。」

って人をターゲットにしています。

過去の自分ですね。

自分のコンプレックスや過去に悩んだこと、苦しんだことと
かって自分が一番分かりますよね。

昔の自分に向かって発信することによって、めっちゃ響く発信
をすることができます

なので発信する情報も、こういったターゲットが喜んでくれそ
うな発信を中心にしています。

- ・初心者からのビジネスの始め方

- ・集客のコツ

- ・0→1を達成させるやり方

・おすすめのビジネスモデル

などですね。

なので必ず、「この人に届ける！！」っていうのを意識して、その人を集めるようなイメージで発信するようにしましょう！

【理想の未来に到達するまでが有益な発信】

ちょっと違う角度から説明しますね。

人って誰しも潜在的に実現したい未来（理想の未来）があります。

筋トレに興味ある人だったら、筋トレしてダイエットしたいとかモテたいとか健康になりたいとか。

専門用語でいうと、ベネフィットっていうやつです。

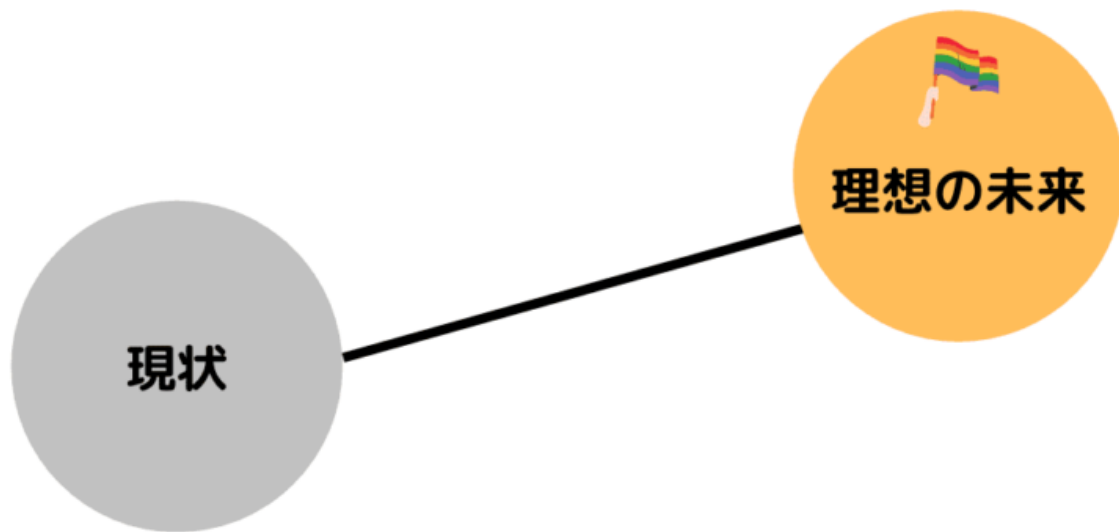
でもそれって現状とギャップがあるわけです。

筋トレしてない自分っていうのが現状。

でダイエットしたい、モテたい、健康になりたいっていうのが理想の未来。

だから現状と理想の未来って離れてます。

でこっからすごい重要な話になりますが、有益な発信はこの現状から理想の未来まで行くのに必要なことや過程を発信すればいいんです。



↑図でいうと、黒の線の部分が現状から理想の未来に行くまでに必要なことだとすると、この部分を発信すればいいです。

<例>

ジャンル: 大学受験

ターゲット: 大学受験の勉強をしている高校生

例えばこんな発信だとします。その場合は

- ・効率良く家で勉強する方法
- ・遊びたくなったときの解決法
- ・楽に記憶力上げる勉強方法
- ・夏休みの時間の使い方
- ・成績が伸びる人と伸びない人の違い

などなど、角度を変えたりすれば、発信することは無限にあります。

ただ勉強法について語るのではなく、受験勉強をしている高校生に向けた勉強法に絞るからこそ、ターゲットに響くようになります。

ここまで考えて、初めて有益な発信になります。

だから、ターゲットとしている人達が理想としている状態までに必要なこと、過程、アドバイスなどを発信していったらいいんです。

八方美人でみんなに好かれるような発信はしなくていいです。

それよりも、「この人に届ける！！」っていうように、あなたが決めたターゲットに向かって発信していくのがマストです。

【発信する自信が無い場合】

自分には特別なノウハウとか知識がない！っていう場合でもまったく問題ないです。

日々学んだこと、感じた事を発信していけば価値を感じてくれる人は出てきます。

あとは知識的なことではなくても、

- ・普段の気づき
- ・勇気づけるような事
- ・励ますようなこと
- ・寄り添って共感して上げる事

これらも立派な発信ですし、価値提供になります。

【こういうツイートはNG】

ツイートは無料の商品みたいなものです。

あなたの価値を表すものだと思ってください。

だから見込み客の人に関係ないツイートは控えてください。

特にネガティブなことや、興味もたれないような日記みたいなツイートはしない方がいいです。

よく言われることですが、とにかくギブの精神、与えるマインドが正解です。

なのでバズりを狙ったツイートも不要です。

【発信は自信を出す】

ツイートは基本的に言い切りの形にしましょう。

「～です。」みたいに。

文章は、無意識のうちに発信者の自信が表れてしまいます。

「～だと思えます。」っていう曖昧な表現をするとなんとなく、
「この人初心者っぽいな」とか「自信ないな」って思われてしまします。

発信するときは自信持つべきです。

最初は特にそうですが、なかなか自分の発言に自信を持つのは難しいと思います。

ですが基本的には言い切りの形にしましょう。

僕も言い切りで終えるように意識しています。

人って自信ある人に付いていきたいですからね。

だから自信がないように見えるアカウントだと、権威性が下がります。

意外とできていない人が多いので意識してください。

自信あるように魅せるというのも大事なポイントなので、ツイートに限らずブログ記事など他の文章のときにも言い切りの形にするのが正解です。

【解説ツイートは辞めるべし！！】

Twitterやってるのは血の通った生身の人間です。

何が言いたいかっていうと、感情を動かすようなツイートをすべきです。

ウィキペディアみたいに、用語の解説とか説明しているだけのツイートをたまに見ますが、あれはNG。

確かにそういった知識自体は知らない人からしたらタメにはなるけど、感情は動かされないし何も心に響きません。

だからただ説明するだけの機械のようなツイートは避けるべきです。

無味乾燥なツイートは情報のゴミです。

見込み客に語り掛けるようにツイートするのが正解です。

人間は理性ではなく、感情で行動します。

だから感情を動かす為に、語り掛けるように呟いてください。

わっきーさんとかめっちゃ上手いです。

↓



わっきー@3億の利益をガチの自動で稼ぐ。映画上映しました🎬
@wakki131313

...

結局全力でできてますか？わからないことがあったら
本10冊読んででも調べますか？プロがいたら金払って
でも聴きに行きますか？金がないなら短期バイト10日
連続でやれてますか？ちょっと怖そうな人にもアポを
取ってあってますか？売れるかわからなくてセールス
してますか？これに応えられるかが全てだな

午後10:33 · 2021年1月13日 · twittbot.net

5 件のリツイート 63 件のいいね



自分の感情をのせるようなイメージです。

難しいかも知ですが、実際に相手に話すような感じです！

こうすることで見た人の心を動かせることができるようになる
ので、自分に共感してもらいやすくなります。

第3章：権威性を作るべし！

ここではあなたのTwitterアカウントの権威性を高める為の施策を紹介していきます。

Twitterは、権威性を上げることでグッと集客がかんたんになります。

人が人を呼ぶみたいな現象ですね。

【バンドワゴン効果を使う】

バンドワゴン効果とは、心理学用語で、次のような意味になります。

バンドワゴン効果・・・ある選択肢をすでに多くの人が選んでいる状態そのものが、その選択肢を選ぶ人を更に増やしていく心理効果

簡単にいうと、「みんなが人気と言っているから」「みんなが買っているから」「みんなが良いと言っているから」というように、大勢の人が良い評価しているからこれはいい物だ、と判断する心理のことですね。



例えばラーメン屋って行列が並んでいると、

「すごく美味しいお店なんじゃないか」

「評価が高いんだろうな」

って思いますよね。

そんな感じに人間の心理的に、

人が集まる場所＝価値がある

と錯覚する習性があります。

だからこのバンドワゴン効果を積極的に利用すべきです。

【固定ツイートにいいねとRTを集めよう】

というわけで、固定ツイートにいいねとRTを集めることで「権威性あるアカウント」を作ることが可能になります。

つまり、凄そうに見えるアカウントに変身できるということです。

↓これは僕(フリスク)の固定ツイートです。

この時点でいいねが「352」RTが「172」付いてます。

📌 固定されたツイート



フリスク@ブログ20PVで70万の売上 @01frisk01 · 2020年10月18日

...

【無料プレゼント企画🖋️】

実績0の状態から
ビジネス構築をするための
『ビジネス構築大全集』

僕が50万以上かけて学び実践した全てになります

- ① このツイートを『RTといいね』
- ② DMでプレゼントをお渡しします(DMの受け取り許可をお願いします)

ビジネス初心者の方は是非！

実績0からの ビジネス構築大全集

- 第1編：情報発信ビジネスの全体像
- 第2編：ブログ集客編
- 第3編：ツイッター集客編
- 第4編：マネタイズの種類
- 第5編：高単価商品を売る販売戦略
- 第6編：実績0⇒1の肌感覚

💬 29

🔄 172

❤️ 352



[このスレッドを表示](#)

自分でいうのもあれですが、すごく人気のあるアカウントに見えませんか？

「これだけいいねやRTされている固定ツイートがあるこのアカウントはきっと凄いに違いない」という心理効果を狙っています。

というわけで、「いいね」と「RT」を集めた固定ツイートを作成するようにしましょう。

僕であれば、RTといいねしてくれた方に有料級のコンテンツをまとめた物をプレゼントするというツイートを作成しました。

すると、初見の人からしたら、

「この人RTといいねめっちゃ貰ってるやん。すごい人なのかな？」

という印象を相手に与えることができます。

何も実績とか無い人は特にこのやり方はかなり有効です。

コンテンツも、有料級のものをさらけ出している感を出すのがおすすめです。

ポイントとしては、

「こんないいプレゼントを無料で配ってるの！？！？」と思ってもらうのが理想です。

【最強の無料プレゼントの作り方】

というわけで、めっちゃ喜んでもらえる無料プレゼントの作り方を解説していきます。

少し面倒ですが、ここで作ったプレゼントは公式LINEを登録してもらう時のプレゼントとしても利用できるものなので、多少時間がかかってもいいので作るべきです。

自分の実力を証明できるものにもなるので、有料の物を作る意識で行いましょう。

以下の3つの手順で無料プレゼントを作成していきます。

<STEP1>

→コンテンツを作る(文章、音声、動画など)

→それをPDFにしてURL化する

<STEP2>

サイボン

<https://saipon.jp/>

を使い、STEP1で作ったコンテンツのURLを貼る。

<STEP3>

→電子書籍風の表紙画像を作成する

(固定ツイート用に、プレゼント用の表紙画像を作る)

順番にそれぞれのステップを詳細に解説します。

<STEP1>

→コンテンツを作る(文章、音声、動画など)

→それをPDFにしてURL化する

まずは実際に渡すコンテンツを作成します。

その後、そのコンテンツをPDFファイルにしてURL化します。

コンテンツはnoteやブログ記事みたいに全て文章でもいいですし、マインドマップを作って音声で解説した動画とかでもいいです。

なるべくフォロワーさんが欲しがりそうなテーマ・内容を書くのがコツです。

例えば『フォロワーを集める方法』とかでもいいでしょうし、ブログをやっている人が多いので『アクセスを集める方法』とかでもいいです。

もし既に渾身の無料noteとか、評価が高いブログ記事とか持っているのであれば、それをそのままPDFにするのもあります。

僕(フリスク)の場合は、1から作らず、既に1万文字の無料noteなどを保有していたので、そういったものをいくつかそのままPDF化しました。

プレゼンの中身や内容で悩む方も結構多いと思います。

その場合は、Twitterのアンケート機能を利用してフォロワーさんに聞くのもありですね。

「プレゼント作ろうと思っていますが、この中で何がいいですか？」

みたいな感じで。

すでに直接やり取りをしている関係性の人がいるなら、その人に聞いてもいいと思いますし。

やり方はいろいろあります。

既にnoteを作っていて評判がよかったのならそれをPDFにするとかでもいいですね！

全くプレゼントがイメージできない場合は、同じジャンルで発信しているライバルのプレゼントを見るとかなり参考になります。

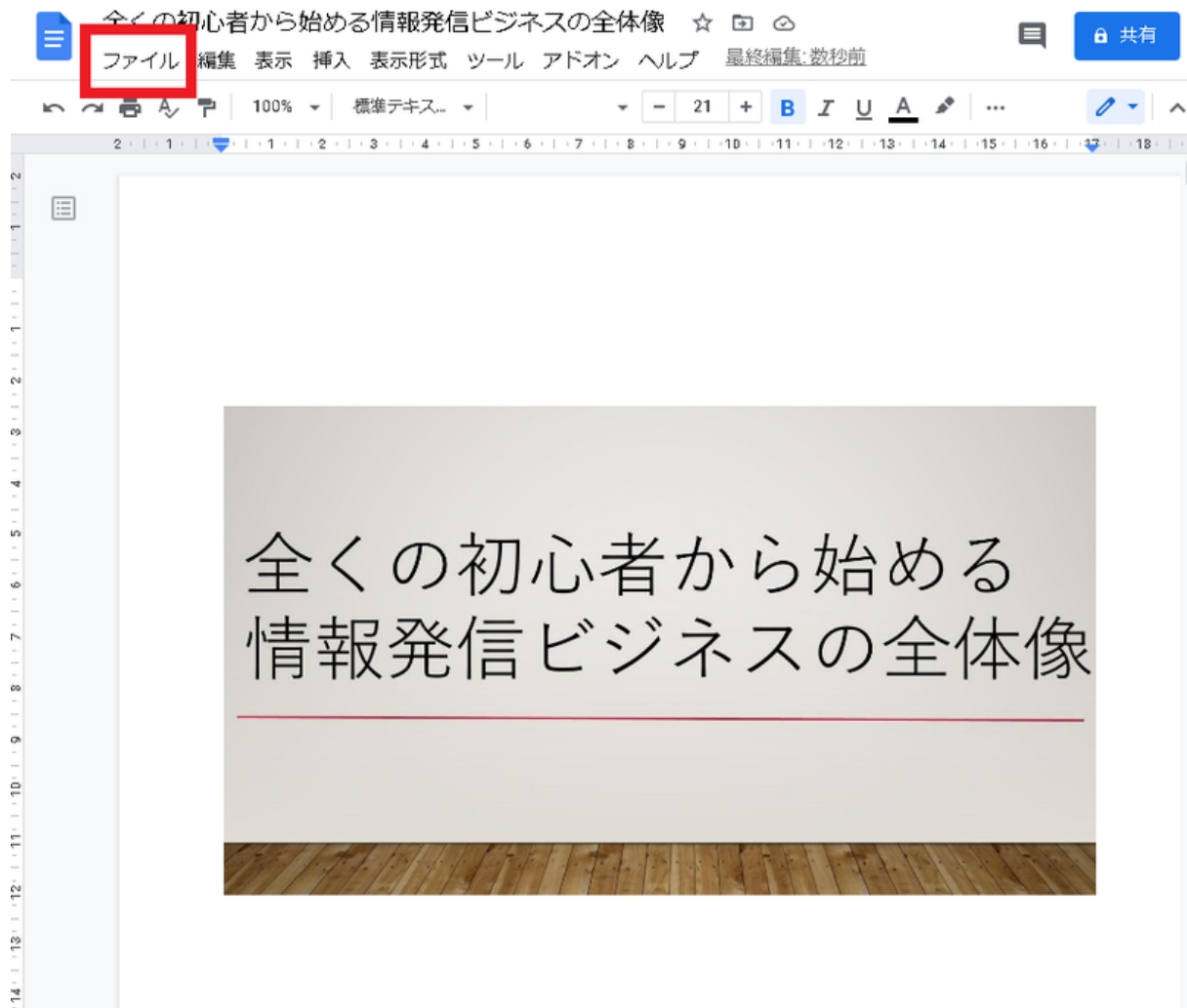
もちろん丸パクリはダメですが、あなたのコンセプト(世界観)のフィルターから通したコンテンツを作ればオリジナル性あるものが作れます。

▶PDF化する方法

ブログ記事やnoteなど、文章コンテンツをPDFにする方法を解説していきます。

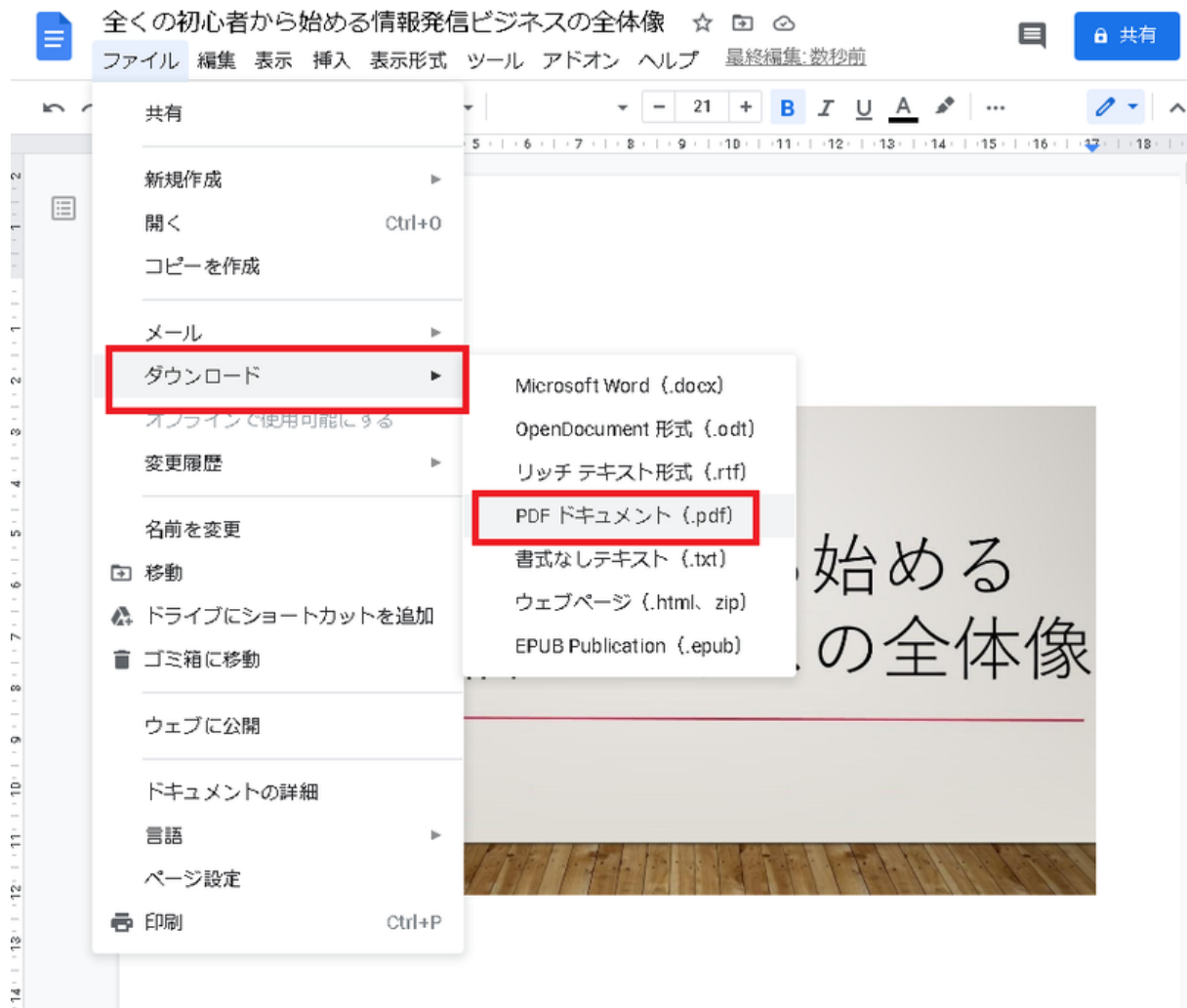
文章コンテンツの場合は、Googleドキュメントを使っていきます。

コンテンツが完成したら、まず左上にある「ファイル」をクリックします。



「ダウンロード」を選択し、「PDFドキュメント」をクリックします。

するとPDFファイルのダウンロードが始まるので、少し待つとダウンロードされます。



次に、PDFファイルをURL化(リンク化)する作業をします。

ステップ2でコンテンツのリンクを貼れるようにするためです。

PDFをURL化する方法についてはいろんなやり方があります。

→<https://k-net01.com/archives/11401>

<STEP2>

→サイポン

<https://saipon.jp/>

を使い、STEP1で作ったコンテンツのURLを貼る。

STEP2ではサイポンという、サイトを作成できるツールを使っていきます。

そのサイポンに、あなたの作成したコンテンツを貼っていきます。

で読者の方にはサイポンを渡します。

イメージとしては、ブログ記事にステップ1で作成したコンテンツのURLを載せるような感じです。

つまりサイポンは、コンテンツ置き場(保管庫)のようなニュアンスで使っていくニュアンスです。

これは僕(フリスク)の所有しているサイポンのページです。↓

実績0からの ビジネス構築大全集

フリスクです。

今回、初心者の方でもビジネスを0から構築し、軌道に乗せるためのコンテンツをまとめました。

第1編：情報発信ビジネスの全体像

隠れていますが、この下にPDFのリンクがあります。

なぜわざわざサイポンを作成するかというと、こうすることによって、有料級コンテンツのように見せることができるからです。

ただPDFのリンクを送るだけだと、どうしてもフリー感が出ます。

出来るだけ『価値あるコンテンツを渡す』という意識が大事なので、サイポンを使っていきます。

サイポンでページを作成する方法はこちら

→[サイポンを使ったら5分でサイトが出来てしまった件。](#)

<STEP3>

→電子書籍風の表紙画像を作成する
(固定ツイート用に、プレゼント用の表紙画像を作る)

最後に、電子書籍風の画像を作っていきます。



↑こんな感じです。

で作成した画像を元に、固定ツイート用にアレンジしていきます。

僕(フリスク)の場合だとこんな感じです。↓

📌 固定されたツイート

 **フリスク@ブログ20PVで70万の売上** @01frisk01 · 2020年10月18日

【無料プレゼント企画🔪】

実績0の状態から
ビジネス構築をするための
『ビジネス構築大全集』

僕が50万以上かけて学び実践した全てになります

① このツイートを『RTといいね』
② DMでプレゼントをお渡しします(DMの受け取り許可をお願いします)

ビジネス初心者の方は是非！

**実績0からの
ビジネス構築大全集**

第1編：情報発信ビジネスの全体像
第2編：ブログ集客編
第3編：ツイッター集客編
第4編：マネタイズの種類
第5編：高単価商品を売る販売戦略
第6編：実績0⇒1の肌感覚

**実績0からの
ビジネス構築
大全集**

フリスク
frisk

5 総文字数 **5万字** マネタイズ・販売戦略
高単価メディア構築法
8つの教材

29

172

352

📌

📄

[このスレッドを表示](#)

なのでステップ3でやることは大きくわけて2つです。

- ①電子書籍の画像を作る
- ②それを固定ツイート用に自分でアレンジする

順に解説します。

- ①電子書籍の画像を作る
- 作るといっても、外注して作ってもらうのがいいです。

ココナラだと1000円～2000円ほどで外注して作ってもらうことができます。

自分で作るのもいいですが、意外と時間かかるし、時間かけた割には微妙な仕上がりにってしまう可能性があります。

なのでココナラで良さげなやつを作ってもらうのが一番です。

→[ココナラ](#)



ココナラで「電子書籍 表紙」と検索するといろいろな案件出てきます。

値段順に表示を変更できないですが、下の方に行ったり探せば安く外注することができます。

ちなみに今回紹介したようにもし電子書籍の表紙風に外注する場合は、自分である程度文言を決めて伝える必要があります。

表紙のデザインにもよりますが大きく表示させるメインタイトルとサブタイトルですね。

その際のポイントは、

- ・タイトルの文章は大きく短くシンプルに
- ・数字を入れる、ベネフィットを提示する

です。

あまり長文で書いても何が言いたいかわからない表紙になってしまいます。

シンプルに短く、かつ魅力的に主張できるタイトルが理想です。

あとはちょっとしたことでコピーライティングの技術的な話になりますが、数字を入れると読んでくれやすくなります。

『～できる3つの方法』

『～の7つのコツ』

『9割が失敗しているある秘訣』

『5つの入門書』

など。

表紙のタイトルは基本的に一度頼んだら変更できないケースが多いので(外注先にもやりますが)慎重に決めましょう。

②固定ツイート用に自分でアレンジする

外注して画像が届いたら、さらに固定ツイート用に画像を作っていきます。

画像を作る際はcanvaを使います。

→[canva](https://www.canva.com/)(リンクに飛びます)

すると下の画面が表示されるので、右上の「登録」を押して新規登録を行います。



デザインを作成

登録方法がいくつかあるので、好みの方法で登録をします。
僕の場合はGoogleで登録しました。

Canvaで始める

無料でアカウントを作成できます。Canvaは初心者にも上級者にも、チームにも個人にも愛されています。



Googleで登録



Facebookで登録

メールアドレスで登録

登録済みですか? [ログイン](#)



登録をしてログイン完了後、下のような画面になるので、右上の「デザインを作成」→「+カスタムサイズ」の順にクリックします。



次に、仕上がり後の画像サイズを決めます。

おススメは、幅:1920 高さ:1080 です。

このサイズにすれば、固定ツイートに画像を貼ったときにスマホからでもPCからでも綺麗に収まり、最適に見えるからです。

左側が幅で、右側が高さです。

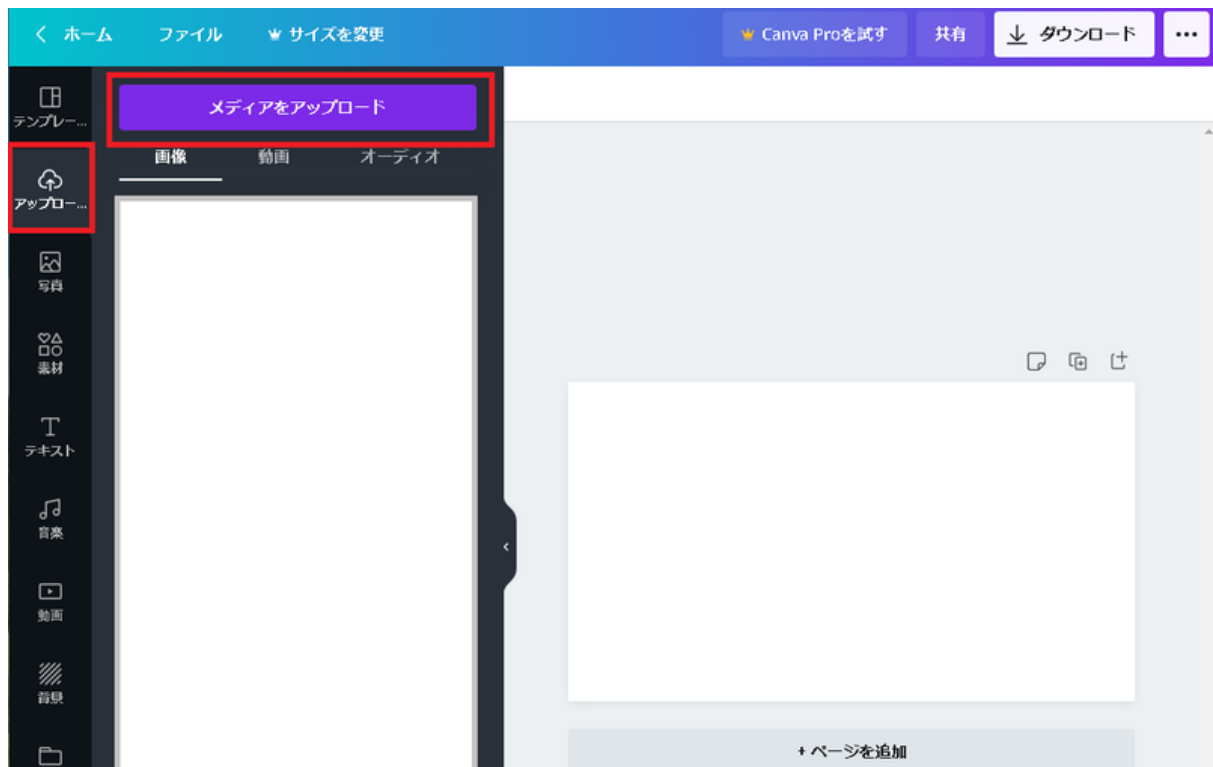
「px」の所はそのまま「新しいデザインを作成」をクリックします。



すると指定された画像サイズで作成できる画面に移るのでここで作っていきます。

まずはココナラで外注して作成してもらった画像を、ここにアップロードします。

左上の「アップロード」→「メディアをアップロード」をクリックし、画像をアップロードして下さい。



こんな感じです。

画像は左か右に配置し、空いたスペースにテキストを入力するのがベストです。



次に「テキスト」→「見出しを追加」でテキストを追加できます。

大きさやフォントも選ぶことができます。



↓テキストはこんな感じに、大きく見やすくシンプルな色使いをするのがベストです。

固定ツイートで使用するので、見にくかったら意味がないからです。



完了後は、右上の「ダウンロード」を押して画像をダウンロードすることができます。

ファイルの種類は「PNG」で問題無いです。

で紫色の「ダウンロード」をクリックすると画像のダウンロードが始まります。



これは僕(フリスク)の固定ツイート用に作成した画像です。↓

実績0からの ビジネス構築大全集

- 第1編：情報発信ビジネスの全体像
- 第2編：ブログ集客編
- 第3編：ツイッター集客編
- 第4編：マネタイズの種類
- 第5編：高単価商品を売る販売戦略
- 第6編：実績0⇒1の肌感覚



テキストはこんな感じに、コンテンツの中身を書くのがいいですね。

ただ書きすぎるとごちゃついて見にくくなるので、僕の画像ぐらいが限度だと思って頂ければ大丈夫です。

色使いも、2色ぐらいに抑えましょう。色を増やしすぎると、文字が見えにくくなるので訴求しづらくなります。

簡単にまとめると、

- ・文字は見やすく大きくシンプルに
- ・色の数は抑える

がポイントです！

【固定ツイートの作成方法】

固定ツイート用の画像が作成できたら、次は固定ツイート用にツイートを作ります。

これは僕の実際の固定ツイートです↓

📌 固定されたツイート



フリスク@ブログ 20PVで70万の売上 @01frisk01 · 2020年10月18日

...

【無料プレゼント企画🖋️】

実績0の状態から
ビジネス構築をするための
『ビジネス構築大全集』

僕が50万以上かけて学び実践した全てになります

- ① このツイートを『RTといいね』
- ② DMでプレゼントをお渡しします(DMの受け取り許可をお願いします)

ビジネス初心者の方は是非！

実績0からの ビジネス構築大全集

- 第1編：情報発信ビジネスの全体像
- 第2編：ブログ集客編
- 第3編：ツイッター集客編
- 第4編：マネタイズの種類
- 第5編：高単価商品を売る販売戦略
- 第6編：実績0⇒1の肌感覚

💬 29

🔄 172

💖 352



[このスレッドを表示](#)

固定ツイートの目的は、いいねとRTを集めることです。

なので本文には僕みたいに、「RTといいねをしてくれた人にDMでプレゼントをする」、と分かりやすく書きましょう。

とはいえ、ツイートを公開したらいきなりバンバンRTされて広まるわけではありません。

なので拡散屋に依頼しましょう。

拡散屋とは、お金を払うことであなたのツイートをRTしてくれるRT専門のアカウントと思って頂ければ大丈夫です。

方法は大きく3つあります。

①ココナラで拡散屋を探してお願いする

②**Twitter**で拡散屋を見つけて直接依頼する

→**Twitter**内のキーワード検索で「拡散」と検索すると該当するアカウントが出てきます。

③拡散グループに入り、お互いのツイートをRTしあう
→同じくキーワード検索で「拡散グループ」と検索すると拡散グループを運営しているアカウントが出てきます。

この3つですね。

①と②はお金がかかりますが、③は無料で行うことができます。

ですが③はお互いにRTしあう必要があるので少し時間がかかります。

時間とお金のバランスを見て決めましょう。

【普段のツイートも活用する】

固定ツイートと同じですが、RTされた数やいいねの数が多いと権威性が強く見え、アカウントの価値が上がります。

結果的に

- ・フォローされやすくなる
- ・信頼性が上がる
- ・よりツイートを見てもらえる
- ・公式LINEの登録率が上がる

っていうことが可能になります。

なので、普段のツイートでもたくさんいいねがついたツイートはブックマークしておいて定期的に自分で**RTL**しましょう。

↓こんな感じですね。

リツイート済み



フリスク@ブログ20PVで70万の売上
@01frisk01

...

50万持ってることよりも50万お金を生み出す力を持っていた方が絶対にいいです。

なぜなら0になってもスキルさえ持っていればまた50万増やすことができるからです。

しかも仕入れた知識に税金はかかりませんし脳みその情報は誰にも盗まれません。

知識こそがすべてです。

午前8:09 · 2021年1月11日 · twittbot.net

ツイートアクティビティを表示

2件のリツイート 31件のいいね

【ブランディングを常に意識する】

自分のアカウントがどう見られているか？というのは常に意識すべきです。

なので自分のアカウントの価値が高まりそうなものは積極的に表に出すべきです。

例えば、

- ・自分のツイートが引用RTされたら、それをスクショして画像化してツイートする

- ・有名人やプチインフルエンサーにフォローされたらそのことをツイートする

- ・お客さんとのやり取りをツイートする

などなど。

すると、実績とか無い状態でも、「このアカウントはなんか凄
いんだろうな」という効果を与えることができます。

上でも説明している、バンドワゴン効果ですね！

地味ですが確実に効果が出るものです。積極的にやってみましょう！

第4章：ツイッターの自動化戦略

ある程度反応がいいツイートが増えてきたら、どんどんツイートをbot化していきましょう！

bot化というのは、ツイートをあらかじめ予約しておくことによって自動的にツイートが投稿される仕組みのことです。

これを行うことによって、毎日ツイートする時間が省けるので、作業スピードがどんどん早くなります。

■反応がいいツイートとは

反応がいいツイートはある程度ご自身の中でルール決めてOKです。

僕の場合は、エンゲージメント率が1%以上のものをbot化しています。

エンゲージメント率とは、あるツイートにいいねやプロフィールなどがどれくらいあったかが分かる指標となるものです。

エンゲージメント率が低い＝あまり反応が無い

と見立てていいです。

なので反応がよくないツイートをbot化するのは避けた方がいいです。

【反応がいいツイートの調べ方】

アナリティクスの画面から、ツイートのエンゲージメント率を調べることができるので手順を踏まえて解説していきます。

※PCからの操作で説明していきます。

まず、自分のツイッターのページに行き、「もっと見る」をクリックします。



すると、「アナリティクス」が表示されるのでここをクリックします。

Twitterのホーム画面。左側のメニューから「アナリティクス」が選択されています。右側には「fris01」のツイートが表示されています。

fris01 (@01fris01) フリス01@Blog 20PVで70万の売上
6,792 件のツイート

【ブロガーは稼げない】 月間30万PV(月18万の収益)のメディアを構築 ▶ 将来性が0だと気付く ▶ ブロガー卒業 ▶ 1ヶ月で70万の売上 [100年時代を生き抜くビジネス脳を] コンサル生30名以上 | 固定ツイートで教材配布中 僕のブログ → fris01.com
自己紹介を翻訳

◎ ブロガーが稼げないと断言できる理由!! fris01.com/pre/
📅 2019年4月からTwitterを利用しています

2,151 フォロー中 1,912 フォロワー

ツイート ツイートと返信 メディア いいね

すると以下のような画面になります。

次に、上の方にある「ツイート」をクリックします。



すると、自分の過去のツイートの反応が分かるページになります。

赤枠で囲ってある数字がエンゲージメント率になります。

自動でツイートするやつは、ここのエンゲージメント率が1%を超えたツイートにしましょう。



「めんどくさがりが～」で始まるツイートの部分をクリックするとこのページになります。↓

フリスク@ブログ20PVで70万の売上 @01frisk01 【めんどくさがりがブログ続けるコツ】 僕はかなりめんどくさがりですが、昔1日3記事更新してた時期ありました 1 同じ時間にブログ書く 2 質は無視。続けられればOK 3 ブログネタは事前に用意 がポイント。 机座ってから何書こうか迷うとエネルギー使うから書けなくなる。	インプレッション 171 エンゲージメント総数 6 いいね 4 プロフィールのクリック数 2
--	--

こうすることによって、ツイートを選択できるようになります。

そのままコピー&ペーストをして、後ほど紹介するやり方でツイートを登録できます。

＜注意点＞

bot化するときには、ある程度ツイート数が多くないとダメです。

少ないツイート数でbot化してしまうとフォロワーさんに同じツイートばかり流れて飽きられてしまいます。

なのでなるべくbot化するときは飽きられないようにたくさんのツイートを用意しましょう。

目安としては100ツイートほど欲しい所です。

【ツイート自動化の方法】

では具体的にtwittbotの使い方を詳しく解説していきます。

↓こちらがサイトのリンクになります。

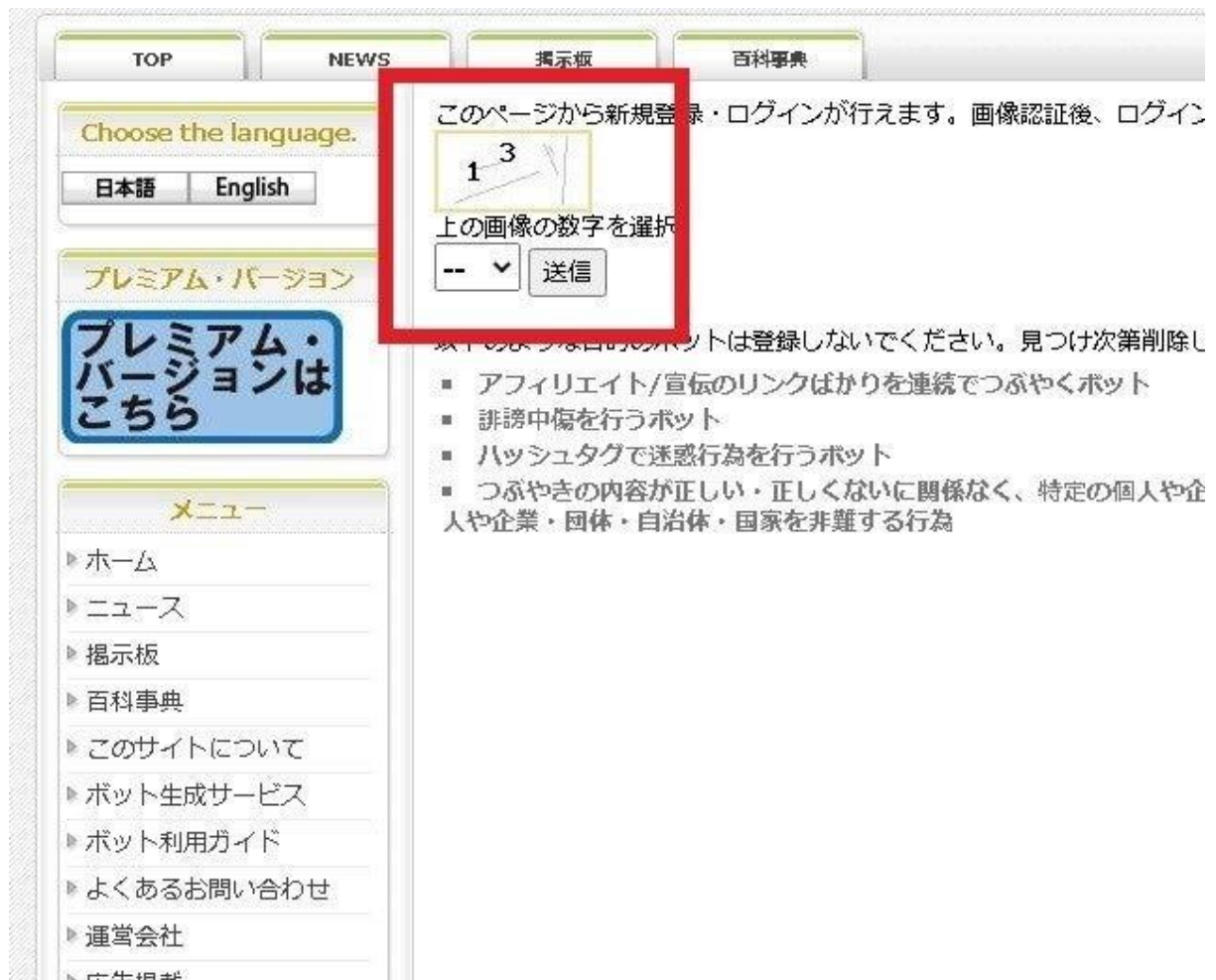
twittbot.net

※PCでやるのが分かりやすいし早いのでPC用で説明していきます。

サイトへ行くと、この画面になるので、「LOGIN」をクリックします。



次に、画面に表示されている番号と同じ番号を選んで「送信」をクリックします。(この場合は13を選択)



すると、ツイッターアカウントと連携する画面に移るので「連携アプリ」をクリックします。

これをクリックすることで、twitterアカウントと「twittbot」が連携されます。



01frisk01

twittbot.netにアカウントへのアクセスを許可しますか？

[連携アプリを認証](#)[キャンセル](#)

twittbot.net

による Seiyunews, LTD.

twittbot.net/

bot application

このアプリケーションは次のことができます。

- このアカウントのタイムラインに表示されるツイート（非公開ツイートを含む）や、リストとコレクションを確認する。
- このアカウントでプロフィール情報とアカウントの設定を確認する。
- フォロー、ミュート、ブロックしているアカウントを確認する。
- 他のアカウントをフォロー、フォロー解除する。
- このアカウントでプロフィールとアカウントの設定を変更する。

少し待つと、この画面になるので「つぶやき」をクリックします。

TOP

NEWS

掲示板

百科事典

Choose the language.

日本語 English

プレミアム・バージョン

プレミアム・バージョンはこちら

メニュー

- ホーム
- ニュース
- 掲示板
- 百科事典
- このサイトについて
- ボット生成サービス
- ボット利用ガイド
- よくあるお問い合わせ

返信 | 返信 | ランダム返信 | タイムライン返信 | 時間指定 | 詳細設定 |

[つぶやき]

返信アニメーション | エラーログ | お知らせ履歴 | タイムラインBETA | rss/feed BETA |

片思いリスト | ボットIDログアウト

お知らせ

【重要】違法行為、規約違反行為について

2015/11/26

読みました

すると、ツイートを追加できる画面に移ります。

赤枠の所に、登録したいツイートを入力していきます。

The screenshot shows the Twitter Bot registration interface. A red rectangle highlights the input area for a tweet. The page includes a sidebar with navigation links, a top navigation bar, and a main content area with a registration form.

Choose the language.
日本語 English

プレミアム・バージョン
プレミアム・バージョンはこちら

メニュー
ホーム
ニュース
掲示板
百科事典
このサイトについて
ボット生成サービス
ボット利用ガイド
よくあるお問い合わせ
運営会社
広告掲載
スパム連絡
ブロック解除依頼

TOP NEWS 掲示板 百科事典

[つぶやき | 返信 | ランダム返信 | タイムライン返信 | 時間指定 | 詳細設定 | 返信シミュレーション | エラーログ | お知らせ履歴 | タイムラインBETA | rss/feed BETA | 片思いリスト | ボットIDログアウト]

お知らせ
【重要】違法行為、規約違反行為について 2015/11/26 読みました

つぶやき
ボット 01frisk01 がつぶやくサリフをここで登録します。

[全てのつぶやきをダウンロード]
1行入力 | 複数行入力

0 つぶやき追加 登録可能数: 230/700

*140文字までです

1 2 3 4 5 20

【月収30万達成させるには?】
▶1日2リスト
→ブログPV300ほど

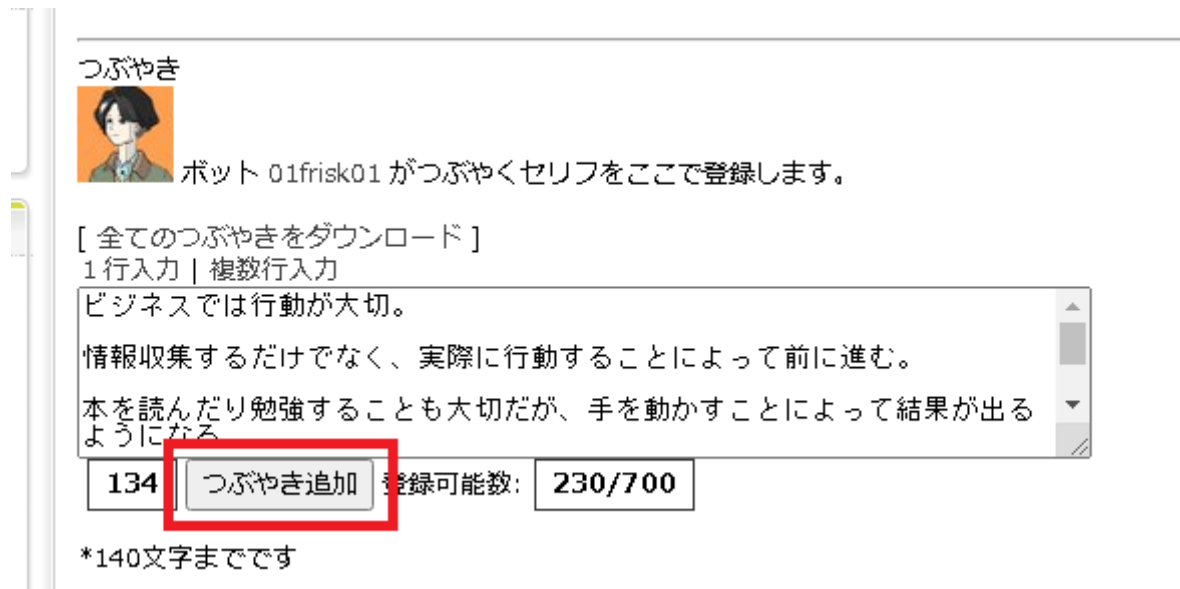
変更 削除

試しに、140字以内でツイートを登録してみます。

改行すれば実際のツイートも改行されたものが反映されます。

最後に「つぶやき追加」をクリックします。

これでこのツイートが自動でされます。(ツイートされるタイミングについては後記します)



つぶやき

ポット 01frisk01 がつぶやくセリフをここで登録します。

[全てのつぶやきをダウンロード]
1行入力 | 複数行入力

ビジネスでは行動が大切。
情報収集するだけでなく、実際に行動することによって前に進む。
本を読んだり勉強することも大切だが、手を動かすことによって結果が出るようになる

134 | **つぶやき追加** | 登録可能数: 230/700

*140文字までです

↓すると、「つぶやき追加」をしたツイートが下に表示されます。

ツイートを修正したい場合は「変更」をクリックすると修正できます。

「削除」をクリックすると、そのツイートは削除されます。

ちなみに青の枠で囲っている「231/700」というのは、上限が700ツイートまでで、現在「231ツイート登録されている」という意味になります。

つぶやき



ボット 01frisk01 がつぶやくセリフをここで登録します。

[全てのつぶやきをダウンロード]

1 行入力 | 複数行入力

134

つぶやき追加

登録可能数: 231/700

*140文字までです

1 2 3 4 5 »

ビジネスでは行動が大切。

情報収集するだけでなく、実際に行動することによって前に進む。

本を読んだり勉強することも大切だが、手を動かすことによって結果が出るようになる。

失敗もするが、失敗するのは当たり前。

それでも継続して行動することが結果出す上で一番大切。

変更

削除

次に、ツイートの設定を行います。

右上の「詳細設定」をクリックします。



すると下のような画面が表示されます。

赤丸で囲ってある所を設定していきます。

上から順番に「つぶやく」「ランダムでつぶやく」「2時間間隔」「0時～7時の間、つぶやきを停止」にチェックします。

時間間隔を30分間隔にしたり、夜間のつぶやき(ツイート)をONにすると、登録したツイートの露出が増えるのでフォロワーさんに飽きられてしまう可能性があります。

なので上記の設定をして、まずは100ツイートほど登録しましょう。

詳細設定

 対象ボット [01frisk01]

つぶやき状態	☒ つぶやく ☐ つぶやき停止																								
つぶやき順番	☐ 登録順でつぶやく ☒ ランダムでつぶやく																								
TL返信	☐ TL返信する ※プレミアムバージョンで使えます																								
つぶやき間隔	☐ 30分間隔 ☐ 1時間間隔 ☒ 2時間間隔 ☐ 3時間間隔 ☐ 4時間間隔 ☐ 5時間間隔 ☐ 6時間間隔 ☐ 7時間間隔 ☐ 8時間間隔 ☐ 9時間間隔 ☐ 10時間間隔 ☐ 11時間間隔 ☐ 12時間間隔 ☐ 24時間間隔 ※投稿間隔を保障するものではありません。																								
返信設定	返信条件の比較順序 ランダム 無料版: 同じアカウントから 60 分以内に 3 回 受け取ったら返信しない プレミアム・バージョン: 同じアカウントから 10 分以内に 2 回 受け取ったら返信しない ※この値は管理側で調整する場合があります。																								
返信制限設定	screen nameを入力してください 返信するID <table border="1"><tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr></table> 返信しないID <table border="1"><tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr></table> ※プレミアムバージョンで使えます																								
夜間のつぶやき停止	☒ 0時~7時の間、つぶやきを停止																								
ハッシュタグを付け																									

最後に、下の方にある「設定を更新する」をクリックします。これをクリックしないと、設定が反映されないなので忘れずに行いましょう。

	※プレミアムバージョンで使用できます
夜間のつぶやき停止	☒ 0時～7時の間、つぶやきを停止
ハッシュタグを付ける	 定期つぶやきに付けるタグです。 ※ハッシュタグ設定は管理側で調整する場合があります ハッシュタグに関する苦情が大変多くなっています。ハッシュタグは付けないのを推奨します。付ける場合は内容と無関係ではないか十分検討してください。
自動フォロー返し	☐ 自動でフォロー返しする ※12時間毎に実行されます
このサイトのプロフィールリストに表示する	※リストは廃止しました ☐ 表示する ☒ 表示しない ※設定後リストに反映されるにはしばらく時間がかかります
投稿元リンク (consumer key設定)	consumer key : consumer secret : consumer key、consumer secret を設定後、[OAuth]で認証を行ってください。 投稿元リンクについては詳しくはこちらまで ※プレミアムバージョンで使用できます
プレミアム・バージョン	プレミアム・バージョンは未設定です。 プレミアム・バージョンの決済処理
設定を更新する リセット	

↓この画面が表示されたら、設定は更新されています。

登録しました

ページが自動的に更新されない場合は[ここ](#)をクリックしてください

【公式LINEアカウントの始め方】

個人的なLINEアカウントとは別に、ビジネス用に公式LINEを作り、集客していきましょう。

▼公式LINEを始めるべき理由

Twitterは、情報を発信をしても時間が経てばタイムライン上に流れていってしまい、見られなくなります。

つまり、あなたのツイート(発信)はフォロワーさんの見るタイミング次第になってしまいます。

ですがLINEはプッシュ型のメディアです。

こちら側から好きなタイミングで情報を発信することができるので、**Twitter**とは違ってしっかりと届けることが可能になります。

1対1の接点を持つ



LINEであれば1対1の形で接点を持ちにいけますよね。

あなたから見込み客にアプローチすることができるので、見込み客との心理的な距離が近くなり、商品売りやすくなります。

ちなみに、メルマガもLINEと同じプッシュ型のメディアになります。

なのでTwitterからメルマガ登録を狙うのもあります。

ですがメルマガだと会社によりますが安くても月額3000円ほど費用がかかります。

公式LINEであれば毎月1000通までは無料で使うことができます。

読者の方が少ない初期の段階では1ヶ月に1000通以上やり取りすることはそうそう無いので、無料プランで十分運用可能です。

あとはメルマガより公式**LINE**の方が圧倒的に開封率がいいし、返信率もいいです。

普段の生活でLINEかメルマガどちらが多く使うか？ってなったら多くの方がLINEと答えると思います。

なのでLINEの方が見てもらいやすいんですよね。

また、LINEの方が普段使っているということもあり返信してもらいやすいんです。

<公式LINEのメリット>

- 1、初期費用無料でスタートできる
- 2、読者の方とやり通りしやすい
- 3、配信が見てもらいやすい
- 4、長文で書かなくてもいい

初期の段階では公式LINEの方がたくさんメリットがあり使いやすいです。

第5章：公式**LINE**の登録率が**10倍**になる方法

プロフィールに公式LINEやってますとリンクを置くだけだと全く登録されません。

ツイートに、「公式LINEはじめました！」とQRコードを添えるだけでもダメです。

なんでかっていうと、人間は基本的にメリットがないと行動しません。

だから、公式**LINE**に登録してもらう理由をきちんと説明するページを作成する必要があります。

公式LINEへ登録を促すページですね。

これをランディングページ(LP)とかオプトインとか、キラーページとか言われています。

なので具体的なLPの作成方法を解説していきます。

また、LPの一番最後(下)の所で、無料プレゼントのオファーをして、公式LINEに促すのがベストです。



簡単にいうと、「プレゼント上げるから、LINEに登録してね」というニュアンスです。

というわけで、無料プレゼントを用意するというのを前提に話を進めていきます。

【初心者でも0から作れるLPの作成方法】

というわけでLPの作り方を説明していきます。

LPの作り方は大きくわけて2つあります。

- 1、テンプレートを購入する
- 2、ブログ記事のように書く

この2つの方法です。

結論から言うと、2番がおススメです。

- 1、テンプレートを購入する

イメージしづらいので実際見てもらった方が分かりやすいですが、こんな感じにLPを簡単に作れるツールが販売されています。

→<https://lptemp.com/>

お店の広告みたいな物をいろんなデザインから選んでつくる
ことができます。

色や形も数多くから選べます。

2、ブログ記事のように書く
一般的に記事LPと呼ばれているやり方です。

ブログ記事のようにLPを作るので、記事LPと呼ばれています。

僕はこの方式でやってます。

LINEに登録してもらうのがゴールのであれば、僕みたいに記事LPを作った方がいいです。

というのも、デザインがしっかりされたLPって広告感があるんですよ。

記事**LP**であればいい意味で広告感が無いのがメリットになります。

だから自然にLINE登録を促せることができます。

また、あなたのコンセプト(価値観やストーリー、想いなど)を伝えた方が濃いお客さんを集めることができます。

なので必然的に長文になるので、そういった意味でもブログ記事のように書くことができる記事LPは取り組みやすいです。

無料でできるのも嬉しいポイントですね。

- ・広告感が薄い(自然)
- ・コンセプトを伝えることで共感した人を集めれる

ってというのが記事LPを作成するメリットになります。

【記事LPを書く上での注意点】

記事LPを書いていく上では、その構成や目的を知る必要があります。

その為に重要になってくるのが、コピーライティングです。

コピーライティングの世界では、3つのnotという概念があります。

- ・not read→読まない
- ・not believe→信じてない
- ・not act→行動しない

この3つのnotです。

人は文章を読まないし、信じてないし、行動しないという生き物です。

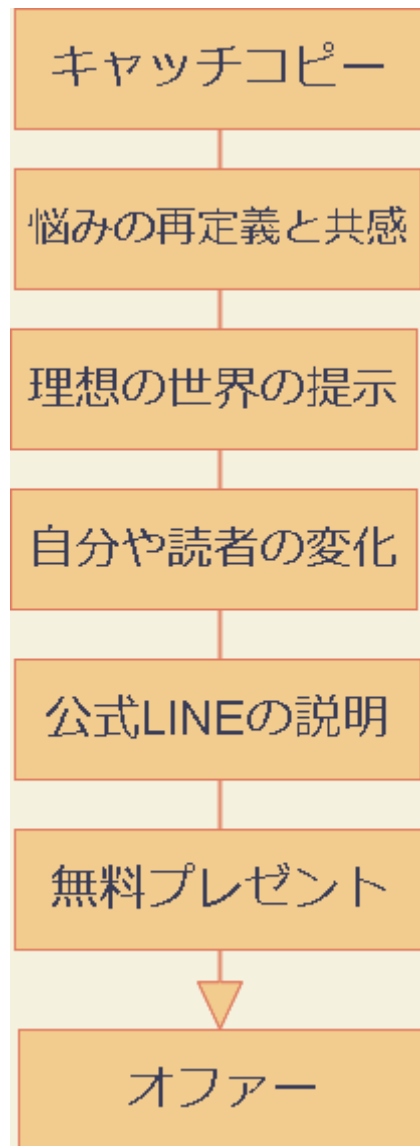
だからLPはこの3つのnotをそれぞれ超えるように書いていかないといけません。

まず読んでもらうっていう壁を越えて、次に信じてもらうっていう壁を越えて・・・というような感じです。

これがまず大前提の考えになります。

だから記事LPの構成としては、3つのnotを超えるために作るんだな、と思ってもらえれば大丈夫です。

【記事LPの7つの構成】



ジャンルやターゲットによって少し変わっていきますが、記事LPは以下のような構成にするのがベストです。

<記事LPの構成>

- 1、キャッチコピー
- 2、悩みの再定義と共感
- 3、理想の世界(ベネフィット)
- 4、自分とかお客さん、読者さんの変化
- 5、公式LINEの説明
- 6、無料プレゼント
- 7、オファーする

これですね。順番に説明していきます。

<1、キャッチコピー>

まずはここでnot read(読まないの壁)を超えるように書きます。

ここを読まれるかどうかで、その先の文章が読まれるかどうかが決まると思っても過言ではないです。

つまりここでの目的は、『その先の文章を読んでもらうこと』になります。

キャッチコピーの役割はこれに尽きます。

じゃあどうすれば読まれるかというと、

- ①実績を伝える
- ②ベネフィットを伝える

これらが定番です。

- ①実績を伝える

自分の実績を書くことによって、この人がいうなら読んでみよ
うと思ってもらうことができます。

例えば、「〇〇な私が〇日で〇〇円稼いだ理由とは？」とかです
ね。

ちょっとしたテクニックになりますが、数字を入れると、より目
に留まってもらえるので読んでもらいやすくなります。

②ベネフィットを伝える

これは簡単にいうと読み手がどんな風に変化できそうかを
書くってことです。

どんな未来が待ってるのかを読者に想像してもらうこと
によって読み進めてもらいやすくなります。

例)30日で2000フォロワー増やす方法

例)〇〇を〇〇にする方法

とかですね。

とにかく、自分の見込み客が目を引く文章を書くっていうの
が大切です。

それを踏まえた上でですが、

『LINEに登録するとどんなベネフィットがあるのか』
『無料プレゼントを手に入れるとどうなのか』

なども取り入れやすいです。

＜2、悩みの再定義と共感＞

①悩みの再定義をする

→その悩みって実はこうなんだよ

②共感する

→見込み客に共感してあげる

この2つに分けて解説していきますね。

①悩みの再定義をする

悩みの再定義ってどういうことかっていうと、『いま見込み客が抱えている悩みにフォーカスしない』ってことです。

別の言い方をすると、顕在意識ではなく、潜在意識の方を訴求するということです。

少し難しいと思うので詳しく説明しますね。

例えていうと、『フォロワーが集まらなくて困っている』っていう悩みで見込み客が悩んでいるとして、『本当は、集客をしたいんだよね？』っていうに、見込み客が気づいていない（言語化できない）ことをこっちが言ってあげるっていうことです。

潜在的に悩んでいたことを、こちらが再定義（顕在化させてあげる）させるってことです。

なんでわざわざこんなことをするのかというと、この悩みの再定義をすることによって、自分のフィールドに持ってくることができます。

簡単にいうと自分の主張が通りやすくなる、みたいな感じです。

その為に見込み客が抱えている悩みの再定義を行います。

「その悩みって実はこうですよー！」っていう感じです。

②共感する

悩みを再定義した後は、その再定義した悩みに対して、共感を示します。

ここでの役割は、共感をして読者の方に親近感をもってもらうことです。

見込み客は、自分の悩みを深くまで理解してくれる人を求めています。

なのでしっかりと共感してあげてください。

これは単純に「自分も共感します」と直接言うのではもちろんありません。

友人や知人と話していて、共感を示すときって直接言いませんよね。

「自分も昔そういう経験あったんでめっちゃ分かります」

「そういうことありますよね。僕もずっとそれ思っていました」

っていうようにあくまで自然に共感してあげるのがいいです。

<3、理想の世界(ベネフィット)>

ここでは、あなたが読者の方に宣言します。

- ・こういう未来に連れていきます
- ・こういう生き方を目指しているので一緒に目指しましょう

などですね。

ビジネス系だったら、「お金を稼いで自由になろう」みたいな訴求が多いですが、これだけだと不十分です。

ここはもっと深掘りして、あなたの言葉にすべきです。

ここが他の発信者との差別化になるからです。

- ・お金を稼いで自由になってどうしたいか？
- ・会社を辞めたあと何をしたいか？
- ・どういう軸を持って生きたいのか？
- ・何を大事にして活動していくのか？

あなたの価値観や生き方、理念などを伝える場所でもあると同時に、読者の方にワクワクしてもらうフェーズです。

<4、自分とかお客さん、読者さんの変化>

ここは、

『自分と関わった人がどうなったのか？読者さんがどう変化したか？』

を伝えるフェイズです。

ここを詳細に書くことによって読者の方に、

「この人についていったら、実際にこんなふうに変化できるんだ」

と感じてもらうことができます。

あなたの世界観、提示する未来に臨場感を持ってもらうのがベストです。

ビジネス系だったら、

・〇〇円稼げた、〇〇人フォロワー増えた、〇〇件商品が売れた

など。

まだお客さんがいない場合は、自分が変化したことを生々しく書くのがいいです。

これはどんな小さなことでもいいです。

- ・読書の回数を増やしたらマインドが形成されてパソコンに向かう時間が増えた

- ・ブログの始め方分からなかったけど、今では〇〇記事書けた

- ・全くフォロワーいなかったけど、いいねもらえるまでになった

などです。

繰り返し言いますが、どんな些細な事でもOKです。

小さなことでも、超初心者からしたら、あなたの存在は『先を進んでいる先輩』になるからですね！

＜5、公式LINEの説明＞

ここからは、あなたの公式LINEを説明する段階になります。

大事な点は2つです。

- ①公式LINEをやる理由を伝える
- ②公式LINEに参加するとどうなるかを伝える（ベネフィットの提示）

順に解説します。

- ①公式**LINE**をやる理由を伝える

なぜあなたが公式LINEを行うのか？を伝えます。

読者の方の多くは「なにか売りつけられるんじゃないのか」と不安に感じています。

その不安を取り除くためにしっかりと公式LINEを行う理由を
明言しないといけません。

一番スムーズでやりやすいのが、理想の世界（ベネフィット）
の為に必要だから、という大義名分ですね。

②公式LINEに参加するとどうなるかを伝える

ただ「公式LINEやってます」だけだとまったく登録されないの
で、メリットやベネフィットをがんがん書きます。

- ・登録するとどうなるのか？
- ・どう変化できそうか？

を具体的に書くといいです。

読者の方が読んでてワクワクして今すぐ登録したくなるように伝えるのがベストですね！

あなたが今後LINEで発信する内容を盛り込むのもいいですね。

<例：恋愛系の情報発信の場合>

- ・初心者が最速で彼女を作る方法
- ・可愛い女の子がいるスポット
- ・モテる人とモテない人の決定的な違い
- ・おしゃれに見えるファッションコーデの仕方
- ・運命の人を見つける3つの方法

とかこんな感じのニュアンスです。

ちなみにこういったメリットやベネフィットを箇条書きにした文章のことを『ブレット』と言います。

セールスレターだと、ブレット文章の前の記号が、弾丸に見えることからブレット(弾丸)といわれています。

ブレットは最低でも20個以上書くのがいいですね。

「こんなメリットあるの!？」と読者の人の感情を動かすようなものがベストです。

理想は100個以上をブレットをアウトプットして、その内、絞りに絞ったものを20個っていう塩梅です。

ただ大事なのは数ではなくてお客さんの心を動かすことです。

その為のブレットですね。

<6、無料プレゼント>

最後に無料プレゼントの訴求をします。

別のところでも言いましたが、「無料プレゼント上げるからLINE登録してね」というようなニュアンスです。

無料プレゼントを用意することで、LINE登録してくれる確率がめっちゃ上がります。

これはもう必須レベルなので必ず無料プレゼントは用意すべきです。

無料プレゼントは、有料級レベルのものを用意するべしです。

読者の方が「え、こんな良いものくれるの！！？？」というようなものをプレゼントすべきです。

あまりに内容が薄いと、あなたのレベルが低く見積もりされてしまいますし、そのあとのLINE配信が読まれにくくなります。

なので読み手が有料に感じるぐらいのものを無料で上げるようにしましょう！

＜プレゼントをパッケージ化する＞

文章だけで無料プレゼントを説明するのは良くないです。

一番いいのは、しっかり画像で訴求することです。

目に止まるようなものが理想です。

「第3章：権威性を作るべし！」の所で解説してある、無料プレゼントをここでも使っていきましょう。

実績0からの ビジネス構築大全集

- 第1編：情報発信ビジネスの全体像
- 第2編：ブログ集客編
- 第3編：ツイッター集客編
- 第4編：マネタイズの種類
- 第5編：高単価商品を売る販売戦略
- 第6編：実績0⇒1の肌感覚



↑

これは僕が使用していた無料プレゼント用の画像です。こんな感じのものを用意しましょう。

パッと目がひくし、プレゼントが凄そうに見えるからです。

＜無料プレゼントを少し見せる＞

ツァイガルニク効果を利用して、無料プレゼントの中身を少し公開しましょう。

ツァイガルニク効果とは、中途半端に残った事に対して記憶が残りやすくなる心理学の効果です。（続きが気になってしまう効果）

映画館に行ったとき、上映直前に他の作品が紹介されますよね。あれもツァイガルニク効果を狙ったものです。

他の作品も少し流すことによって見てもらう作戦です。

この心理現象を利用します。

つまり、プレゼントの中身を少しだけ見せることによって、プレゼントの続きを気になってもらう効果を狙います。

これをすることによって、よりLINEの登録率が上がります。

中身を見せることであなたの無料プレゼントのイメージができ、読者の方により欲しい！！と思ってもらうことができます。

ノウハウ系だったら、核となる部分だけ隠すとかでも大丈夫です。

「気になる、欲しい！！」と思ってもらうように見せるのがポイントです。

中身をスマホでスクショするとか、一部分だけ切り取って画像化しましょう！

＜無料プレゼントの感想をもらう＞

無料プレゼントの感想をもらったら許可を取って表に公開しましょう。

そうすることによって、あなたの無料プレゼントの価値が高まり、さらに公式LINEに登録されやすくなります。

あなたの公式LINEの読者が増えてきた後の話ですが、渡した無料プレゼントの感想を積極的にもらっていきましょう！

無料プレゼントの感想をLPにのせることで、第三者の方がさらに価値を感じてくれます。

「このプレゼントはこんな良い評価もらってるのか」

というような感じ。

Amazonで買い物するときついつい他の方のレビュー見ちゃいませんか？

人って他人の評価・声をすごく気にする生き物です。

なのでもらった感想は有効的に活用するようにしましょう！

具体的にどうやって感想をもらえればいいかというと、例えば公式LINEの読者の方とのやり取りの中で

1、「感想くれたらさらにプレゼント渡します」と伝える

2、感想もらったら→個人情報伏せるので公表してもいいか許可を得る

っていう流れで感想の声をもらうことができます！

実際僕もこれで何度か感想の声を頂くことに成功してます。

<7、オファー>

最後はいよいよLINE登録を促すオファーです。

LPの構成は全部大事ですがここは特に大事です。

といってもやることはシンプルで、しっかりと行動を促してください。

読者の方が何をすべきかを明記する、ってことです。

LINEに登録してもらいたいのであれば、

「>>こちらをクリックして登録する<<」

というように、しっかり具体的にしてもらいたい行動を書くのが大事です。

読み手が、どういう行動をすればいいか分かりやすいように導いてあげるイメージです。

ポイントとしては、読み手が酔っぱらってても分かるぐらい明確に分かりやすく書くのがいいですね。

僕の記事LPだったら、

「>>公式LINEに登録して無料プレゼントを受け取る<<」

と分かりやすく書いて、リンクを踏めるようにしてます。

他の人でたまにすごくオファーが分かりにくいLPを見かけますが、分かりにくいのは絶対に**NG**です。

LINEの友達追加のボタンだけこんな感じにぽつんと置くとか、URLだけそっとのせておくとか見ますが絶対ダメです。

どこをクリックしたらいいか分からなかったら、登録されにくくなってしまうです。

せっかく最後まで読んでもらったのに登録してもらわなかったらすごくもったいないです。

かなり地味な事ですがめっちゃ大事なので、読者の方がスムーズに行動(クリック)できるように、LINE登録の明記は分かりやすくしておきましょう。

【LPの完成後の流れ】

記事LPが一通り完成できたら、プロフィールにリンクを貼っておきます。

プロフィールを編集する画面に行き、「場所」の所に記事LPへ誘導する文章を範囲内で書きます。

「ウェブサイト」の所に記事LPのリンクを貼ります。



× プロフィールを編集 保存

名前
frisく@ブログ20PVで70万の売上

自己紹介
月で70万の売上 📖 「100年時代を生き抜くビジネス脳を」 コンサル生30名以上 | 固定ツイートで教材配布中 📝 僕のブログ → frisk01.com

場所
ブロガーが稼げないと断言できる理由↓

ウェブサイト
<https://frisk01.com/pre/>

「場所」の所に書く文章は、見た人が、記事LPを読みたくなるような文章を書きましょう。

- ・読んだらどんなメリット・ベネフィットがあるか
- ・読まないと損をする(恐怖を示す)

っていう書き方がおすすめです。

何かしら実績を公開しているのであれば、「〇〇を達成した方法をこちらで解説！」とかでもいいですね。

【毎日記事LPのリンクを流す】

記事LPのリンクを付けたツイートを毎日します。

1日に2回以上やるとちょっとくどいので1日1回を限度にした方がいいです。

時間帯は、夕方18時～22時頃が最適です。

それぐらいの時間帯だとツイートが見られやすいからです。

そのときのツイートも、基本的には記事**LP**を読むことのメリット、自分の変化などを書きましょう。

「**LINE**登録したらこんな良いことあるのか！」とフォロワーさんに感じてもらうことが大切です。

「LINE登録すればこんな良いプレゼント上げます！」っていうような訴求の仕方もいいですね。

【グッと登録率が上がる方法】

LINEに登録してもらいやすくするために、お客さんの声や、アンケートを作成しておいて、読者さんの感想を集めて画像化するのがおすすめです。



フリスク@ブログ20PVで70万の売上
@01frisk01

...

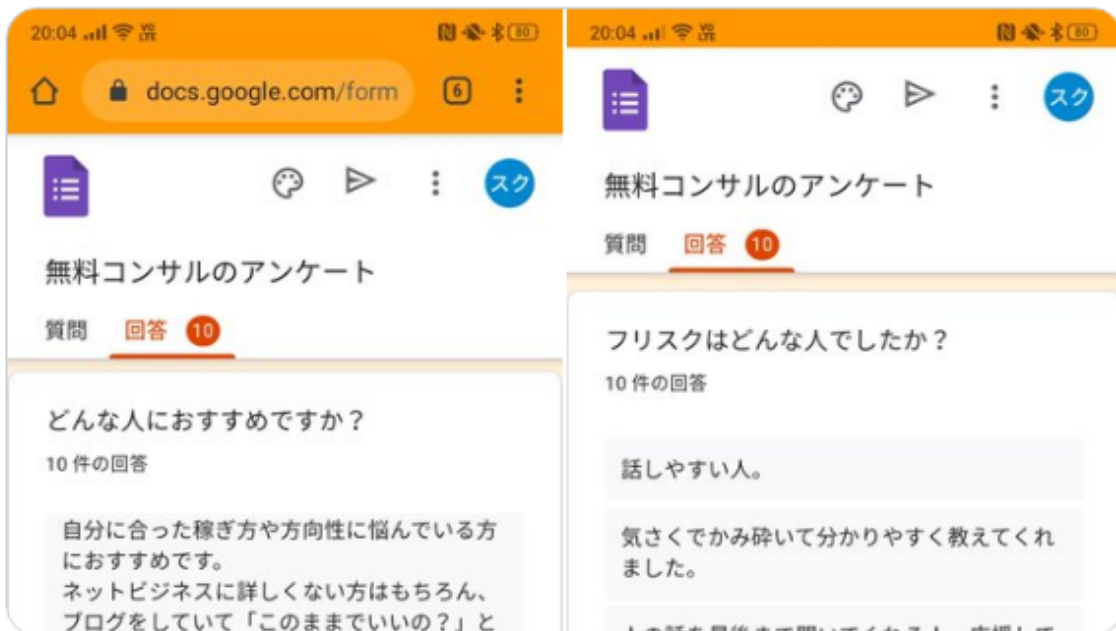
僕のLINE読者限定で有料級コンテンツ配布してます💡

大変好評頂いてます😊

登録はこちらをクリック



frisk01.com/pre/



↑これは実際に僕がツイートしたものです。

これもバンドワゴン効果を狙っています。(みんなが良い評価をしているから良質に違いない！)

あとは許可をもらって読者さんとのLINEのやり取りをスクショして見せたりもあります。

＜アンケートの作り方＞

アンケートは、公式LINEでお客さんと通話した後に記入してもらうのが有効的です。

無料コンサルの感想として記入してもらうのがいいです。

ではアンケートの作り方を説明しますね。

アンケートは「Googleフォーム」が無料で簡単に作れるのでこれがおススメです。

フリスクはどんな人でしたか？ *

記述式テキスト（長文回答）

通話の内容はどうでしたか？ *

記述式テキスト（長文回答）

どんな人におすすめですか？ *

記述式テキスト（長文回答）

他の方のために、アンケートを公表させて頂いてもよろしいでしょうか？（名前などは伏せます） *

☐ はい。

☐ いいえ。

項目は自由に設定してもらえればいいですが、僕の場合はそれぞれ理由があって決めています。

・「どんな人だったか」
→フリスクに安心してもらう為

・「通話の内容はどうでしたか」
→通話するメリットを感じてもらう為

・「どんな人におすすめですか」
→より参加してもらいやすくしてもらう為

こんな感じです。

こういったお客様の声は、あなたの価値を上げてくれる強い武器になります。

まずは10件ほどを目指して集めていきましょう！

第6章：公式LINE運用の仕方

この章では具体的に公式LINE運用の基本的な考え方などを解説します。

【公式LINEを行うマインドセット】

公式LINEをやる上での意識、スタンスをまずお伝えします。

以下の3つです。

- 1、コンセプトを伝える
- 2、方法論を共有
- 3、役に立つ情報を配信して信頼残高を貯める

一つずつ解説します。

- 1、コンセプトを伝える

コンセプトは、以下の要素です。

- ・理想の未来（ベネフィット）
- ・あなたの価値観

LINEを運用していく際には必ずこれらを伝えてください。

イメージとしては、ベクトルの方向性を揃える感じです。

読者の方って、登録した時点ではあまりあなたのことを知らないし、何をやってる人とかどういう所を目指しているのかが分かっていません。

「LPの内容でめっちゃ共感した！！」って人もいますが、とりあえず無料でプレゼントがもらえるから、っていう理由で登録した人もいます。

だから、読者の方の意識を一つの方角に向いてもらうイメージです。

僕の公式LINEはビジネス系なので以下のような読者さんがいます。(通話やアンケートで知りました)

- ・アドセンス収益のためにブログやりたい人
- ・ネットビジネス始めてで右も左も分からない人
- ・既に関係したい商品あるけどマーケティング分からない人
- ・webライターやってていずれは商品売っていきいたい人

あなたが先頭に立って、「自分はこういう価値観で、こういう未来を目指している」と発信することで、読者の方は「この人はこういう所を目指しているのか」と分かるわけです。

それがコンセプトを伝えるってことです。

コンセプトを伝えないと、読者の方は迷ってしまいます。

「え、何の為にLINEやるの？どこを目指しているの？」

みたいな感じです。

理想の未来(ベネフィット)は特に伝えないとダメです。

何回も言いますが、人間は自分にメリットが無いと行動しません。

だからあなたの公式LINEを読んでもらうために

- ・今後**LINE**配信を読んだらどう変化できそうか
- ・どんな未来が待っているか

を読者の方に伝えないといけません。

LPから登録してもらっても読者の方はあなたの公式LINEの事とか忘れてしまうんですよね。

だから再度、理想の未来(ベネフィット)は伝えるようにしましょう！

具体的な伝え方などは後記してます。

2、方法論を共有

方法論の共有とは、理想の未来をAだとして、「Aに行くためにはBという方法が一番です」と伝える事です。

理想の未来には、こういう手段(方法論)がベストです！と宣言することですね。

なぜ方法論を伝えないといけないかというと、理想の未来に対して臨場感を高めてもらうためです。

「このやり方(方法)で進めば、理想の未来にいける！！」と理解してもらうことで、あなたの提示したベネフィットにワクワクしてもらえます。

理想の未来を言うだけだと読者の方はイメージできません。

例えば、恋愛の情報発信であればこんな感じです。

理想の未来:可愛い彼女を作ること

方法論:コミュニケーション力を高める事

「可愛い彼女を作るには、まず何よりコミュニケーション力を高める事が一番です！

そうすればナンパもできるし、マッチングアプリでも他の男に負けないし、合コンでも興味持たれます。

だから根本の問題はコミュニケーション力を高める事なんです！！」

というような感じですね。

『これさえ解決すれば、理想の未来にいける！！』

ってというのが方法論になります。

3、役に立つ情報を配信して信頼残高を貯める

読者の方に、自分が知っている知識、情報、学んだ事などとにかく与えまくりましょう。

ギブギブギブギブの精神です。

「こんなに無料で教えてやりすぎなんじゃないのか？」

って思うぐらいがちょうどいいです。

それぐらいの気持ちで与えまくるのが正解です。

商品を買ってもらうには、あなたを信頼してもらう必要があります。

役に立つ情報などどんどん価値提供することによって、自然と読者の方に信頼されるようになります。

なのであなたへの信頼を、貯金みたいにどんどん貯めていきましょう。

そのためにも無料でどんどん発信していくべきです。

【コンセプトと方法論の伝え方】

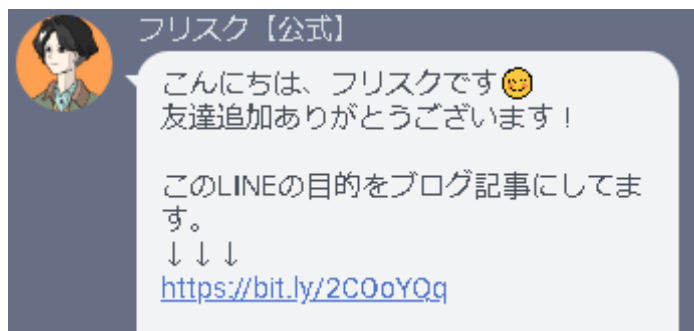
先程の

1:コンセプト

2:方法論

は公式LINEで早めに伝えるべきです。

僕(フリスク)の場合は、ブログ記事にコンセプトと方法論を書いて、そのリンクを配信する形を取っています。



↑こんな感じです。

このメッセージは、友達追加したら自動的に配信されるように設定してあります。

まだ読者が少ない内は手動でもいいですが、後々のことを考えて、自動で配信される設定にしておくのがおすすめです。

友達追加後に自動的に配信されるようにするには、公式LINEの画面の左上にある「ホーム」→「あいさつメッセージ」から設定することができます。



【問い合わせを取るのをゴールとする】



公式LINEに登録してもらった方に問い合わせを取っていきます。

例えば、「結果にコミットする」という謳い文句で有名なライザップであれば、

- ①メルマガ(LINE)に登録してもらう
- ②無料カウンセリングをする
- ③その人に最適なプランを電話でオファー

というインサイドセールスの形を取っています。

他の例でいうと、中古自動車を売るときの見積もりとかですね。



**あなたの愛車の
査定価格は？**

初めてでもあんしん！
ネットでカンタン、ラクラク入力！

中古車
買取台数 **No.1**

35秒 無料 **カンタン入力！**

必須 **ご利用の愛車について**

メーカー名

車種名

年式

走行距離

必須 **お客様について**

都道府県

お名前（全角かな）

お名前（せい・めい）はひらがな、カタカナ、漢字でご入力ください。

電話番号（数字）
ハイフン「-」なしでご記入ください

☒ 上記の旨で条件で申し込む

無料 査定に申込む >

※お客様からご提供頂いた個人情報、お車の買取、販売など当社サ-

- ①走行距離や車の年式などを入力
- ②電話で無料査定をする

こんな感じでこちらから顧客にアプローチする流れになっています。

有名企業や一般の会社でもこのように問い合わせを取ることで最適化を図っています。

これを僕たち個人が公式LINEに応用することで問い合わせまでを最適化することができます。

つまり

- ①公式LINEに登録してもらう
- ②無料相談をする
- ③商品・サービスをオファーする

という流れを行っていきます。

こうすることで、最短で売り上げを作ることができます。

- ・めっちゃ考えて何通もステップメールを組む
- ・何十時間かけてセールスレターを書く

っていうネットビジネスにありがちなフローはしなくてよくなります。

これって時間がかかる上にライティング力が必要になってきます。

なのでこちらから接点を持ちにいく方式を取ることによって、最短で初心者でも0→1を達成させやすくなります。

問い合わせ(通話)を取る→商品をオファー

っていう流れです。

初期の段階では、公式LINEは「問い合わせ」を目的とした運用をしていきましょう。

【いきなりオファーしない】

公式LINEに友達追加してもらったからといって、すぐに商品をオファーするのはダメです。

Twitterの方で何度かやり取りして信頼関係を構築できているのなら話は別ですが、多くの場合は違うはずです。

友達追加してもらったばかりのときはまだ読者さんはあなたのことを詳しく知りません。

なので当然信頼関係を構築できていません。

その状態でセールスやオファーをしても基本的に通りません。

なので大前提として、信頼関係ができてからオファーするというのを心がけてください。

一番良くないのは、売れないことでも商品を用意できないことでもありません。

読者の方の信頼を無くすことです。

だからあなたの配信を読んでもらっているというそれだけでとりあえずは十分です。

少しずつ役に立つ情報などを発信していったら価値を感じてもらえることができれば商品をオファーしたときに買ってもらいやすくなります。

【ブロックされてもへこまない】

公式LINEに登録してもらった後、必ず一定数の人にブロックされます。

- ・プレゼントだけ欲しい人
- ・リサーチ目的で登録したライバル
- ・価値観が合わないと判断した人

この辺りの人に少なからずブロックされます。

なので「ブロックされた・・・自分の発信は価値が無いのか」
なんて思わなくても大丈夫です！

むしろブロックせずにいてくれる人は、

- ・あなたの向かいたい未来に共感する
- ・発信をきちんと読んでくれている

っていうことですから。

つまりあなたの配信を必要としているということです。

【読者の方には返信をもらうようにする】

読者の方に積極的に返信をもらうようにするべきです。

というのも、あなたからしたら配信するときは1対大勢の読者
という構図になります。

1対1でLINEをしている、という演出を常に意識した方がいいです。

そうすることによって、読者さんとの距離をぐっと縮めることができます。

距離が縮まれば、

- ・配信を継続的に読んでもらうことができる
- ・信頼してもらいやすくなる
- ・商品を購入してもらいやすくなる

というメリットだらけです。

なので出来るだけ、1対1でコミュニケーションを取るんだという姿勢を持つべきです。

具体的に返信をもらうコツなどは第7章で詳しく解説します。

【信用されやすい順番】

信用されやすい順番っていうのが存在します。

文章

↓

声

↓

声＋顔出し

↓

対面

この順番です。

文章だけよりも、声を届けた方がいいですし、さらにユーチューバーみたいに顔出し＋声だともっと信用されやすい。

なかなか難しいかもしれませんが、一番信用されやすいのが実際に会うことです。

これはなんとなく分かると思います。

なのであなたが今後コンテンツを届けるときはなるべくこう
いったことを意識してみてください。

僕だったら音声動画を配布して声を届けるようにしてます。

文字だけよりも音声の方が心理的な距離が縮まりますよ
ね。

可能な場合は、ユーチューバーみたいに顔出しで動画用意
したりしてもいいかもしれないですね。

【ワンソースマルチユース戦略】



音声動画を作成



音声を文字起こしして
ブログへ



ブログ記事を140字に要約

ワンソースマルチユースとは、コンテンツを1つ作ったら、他のメディアでも使えるようにし、効率よくコンテンツを量産していく戦略のことを言います。

なのでLINE読者さんに価値提供する中で、コンテンツを作っていくのですが、それを他のメディアでもどんどん使っていきます！って事です。

例えば僕だったら、

- 1、公式LINEの読者さんに音声動画を(YouTube)作る
- 2、その音声動画をブログ記事に文字起こしする
- 3、さらにそのブログ記事を140字に要約してツイートを生成する

ということをやっております。

こうすることで、コンテンツ(音声動画)をブログへ、さらにツイートに、と転用させることができ、1つのネタから3つコンテンツを作成することができます。

ネタに悩まなくて済むし、音声動画だったら文字起こしすれば文章で読みたい人に喜んでもらえるし、というようにメリットだらけです。

僕の例だったら動画→ブログ→ツイートっていう順番でしたが、これ逆から始めるのもあります。

- 1、ツイートする
- 2、そのツイートを詳しく解説したものをブログに書く
- 3、そのブログを元に音声で話してYouTubeにアップする

というでもいいですね。

1つコンテンツ作ったらなるべく多くのメディアに転用させましょう。

そうすることで、よりメディアが育っていく(アクセスやフォロワーが増える)ことになり、集客がさらにしやすくなります！

第7章:めっちゃ簡単に問い合わせを取る流れ

【問い合わせの流れ】

ではさきほど説明したことを踏まえた上でLINE内で問い合わせを取る流れとしては、

- 1、読者の方に返信をもらう
- 2、悩みを解決するので電話しようと伝える

これが一番簡単です。順に詳しく説明します。

1、読者の方に返信をもらう

上でも書いたように、読者さんの方に価値提供はどんどんしていくべきですが、最初の目標として、なにかしら読者さんの方から自分に対してメッセージをもらうに促しましょう。

理由としては、問い合わせ(電話)をしてもらう必要があるので、電話までのハードルを下げる為です。

いきなり電話しませんか？だとハードルが高いので、少しずつ心理的な距離を縮めるイメージです。

心理学でいう、「フットインザドア」の要領です。

フットインザドアとは・・・まずは小さな頼みごとを承諾させてから、徐々に大きな頼みごとを承諾させていくといった手法。

簡単にいうと、大きなオファーをする前にまずは小さなオファーを成功させていきましょうってことです。

マッチングアプリで女の子を口説くときも同じですね。

いきなり「デートしませんか？」と言うよりも「まず会う前に電話しませんか？」と言うようなイメージです。

なので、段階としては、

スタンプ送ってもらう→答えやすい質問に答えてもらう→悩みを言ってもらう→通話を打診する

というのが理想形です。

小さなオファーを少しずつしていく流れですね。

だから最初の小さな打診として、読者の方に何かしら返信をもらいます。

例えば、「読んだ方は、スタンプお願いします！」とかですね。

こんなのでスタンプ返してくれるのかな？って思うかもしれませんが、全員ではないですが結構返事してくれますよ。

あとは、クイズや、知りたいことを番号で答えてもらうっていうのも有効的です。

クイズだったら、「この中で正解だと思う番号を送ってください！」と3つぐらい提示します。

知りたいことを番号で答えてもらう方式であれば3～4つほど項目を用意しておきます。(読者さんが悩んでいそうなこと)

で、「この中で知りたい番号を送ってください！」って送ります。

そうすると結構返ってきます。

なぜ番号で送ってもらうのかがいいのかっていうと、メッセージ送りやすい(返信しやすい)からなんですよ。

僕マッチングアプリやってて、ちょくちょく女の子とデートしたことあるんですが、アプリ内でメッセージのやり取りする中で、女の子が答えやすい質問をするのを心がけていました。

「好きなものはなんですか？」より「AとBどっちが好きですか？」っていう聞き方が答えやすいですね。

そっちの方が返事しやすいから、既読無視されにくく、メッセージも続きやすいですね。

だから答えにくいような質問はしませんでした。

特に最初の段階ではYesかNoで答えられるような質問するとかを意識していました。

話を戻すと、そんな風に読者さんに答えやすい(返信してもらいやすい)内容を送るのがベストです。

そういったことを繰り返していくと、スタンプ送ってくれた読者さんが番号を答えてくれて、さらに今の悩みを打ち明けてくれて・・・っていうようになります。

2、悩みを解決するので電話しようと伝える

そうしたら、そのタイミングで電話の打診をします。

一番簡単なのは、「その悩みを解決できそうだから無料で電話するよ」っていうやり方です。

こうすれば読者の方に、「この人と電話すれば悩み解決できそう」って思ってもらってメリットを感じてもらえるので、電話打診が通りやすくなります。

でこの時にもポイントがあります。

必ず電話打診をするときに理由をつけてください。

ただ単に「電話しましょう！」だけだと、「え、なんで？」となってしまう。

特に無料で通話する場合、読者さんからしたら、

「電話で教えてくれるのは嬉しいけど、あなたにはどんなメリットがあるの？」

って疑問が浮かびます。

なので電話を打診するときは理由も必ずセットにしましょう。

例えば、文章だと長くなるのでとか、無料で教える代わりにアンケートを入力して欲しいから、っていう理由が簡単です。

そうすれば読者さんに納得してもらいやすいですし、通話の打診も通りやすくなります。

【コンテンツを作って電話に繋げる方法】

あと別の方法としては、

- 1、何に悩んでいるか聞く
- 2、その悩みに答えるコンテンツを作って渡す

っていうのも有効的です。

こうすると読者の方はめちゃくちゃ喜んでくれます。

「自分の為にわざわざ時間をかけて作ってくれた」という気持ちになるので。

さらに応用的なテクニックを紹介すると、

通常配信で

「ある読者さんから〇〇という質問が来たのでそれに回答する形でコンテンツ作りました。

質問頂ければ今回のようにコンテンツ作るので気軽にメッセージくださいね(^^)」

というように送ります。

こうすることによって、他の読者さんに、「質問すればコンテンツ作ってくれるんだ」と思ってもらうことができます。

そうすればさらに質問が来やすくなります。

質問が来れば「じゃあ電話でお答えしますよー！」っていうように通話につなげることができます。

かなり使える手法なので使っちゃってください。

■【期間限定】無料相談を受け付けてます



無料相談受付中！

本編は以上となります。

かなりボリュームがあったと思いますがお疲れ様でした！！

是非感想をDMなどで頂けるとすごく励みになります！

そして最後まで読んで頂いた方に、期間限定で無料相談を

受け付けております。

今は無料ですが、いずれかは有料で行う予定です。 ↓↓↓

[>> 詳細はコチラ <<](#)

(クリック後、詳細ページに飛びます)

長い時間色々アドバイス頂き本当にありがとうございました😊

色んな方と電話してきました
が一番わかりやすく、心
から本当に教えてもらいた
い人と思いました😊

感謝しかありません！

私でできる事であれば、是非恩返ししたいと思いますので遠慮なく言って頂ければと思います！

これからも是非よろしくお願いします😊



11:43

ありがとうございます！！
普通にめっちゃ嬉しいです！！
😊✨

アドバイスさせて頂くのは初心者の方が多いですが、

- ・300フォロワー未満で25万の商品を販売
- ・アカウント作成後2週間でLINE読者増加
- ・0からコンテンツを作り1人集客する
- ・21日で130万の独自商品を成約

とみなさん確実に、『自分に合った最適な進め方』で0→1を突破できてます。

僕は間違いなくその辺の自称“SNSマーケッター”より遥かに自信があります。

なぜなら僕は瞬間最大風速的な教え方ではなく、

・数十年結果を出し続ける為の武器と実力

を高めていく事を前提に教えているからです。

サポートする人が増えつつあるのでいつ無料相談を締め切るか分かりません。

0.1ミリでも興味あればさくっと覗いてみてください！

↓↓↓

[>> 詳細はコチラ <<](#)

（クリック後、詳細ページに飛びます）