

**情報発信における
シナリオ構築力養成セミナー**

講師：玉井・フリスク

内容

- 施策から施策の流れ・ストーリー
- キラコン(企画)のテーマやコンセプトから日々の発信へ

2022年7月～2023年1月までを
フリスクの実例をもとに解説

●2022年7月のキラコン

- ・ペルソナの悩み

「ボリュームのある質の高いコンテンツ作れない」

「有料コンテンツ何百本とか売れない」

「目立つことせずに安定して商品売りしたい」

- ・内容

大ボリュームのコンテンツとか派手に目立った事をしなくても
キラコンから問い合わせを取れば、商品やサービス売れるよ

●次のキラコン/企画を考える時のポイント

① 市場の流れは？どんな雰囲気？（要リサーチ）

- ・ どうやって問題を解決しようとしている？
- ・ トレンドや方向性は？

② ロイヤルカスタマー/ペルソナ/読者の現状の悩みは？

- ・ 顧客情報(アンケート)や実際の通話の中で把握する

※可能であれば、CSと新規集客の意味を重ねる

10月の例

●市場の流れは？どんな雰囲気？

- ・プレゼント配布をする為に派手なプロモーションをするけど無料相談こない
- ・企画をやるけど人が集まらない
- ・コンテンツ作るけど、CTAまでの導線が繋がってない

10月の例

●キラコンの打ち出し（プロモーション）をするなら

・告知&大義名分

前回7月のキラコンでは通話が大事という事を伝えたけど、シナリオという概念をコンテンツの中に入れる必要がある。

「バックエンド販売までの導線が不明確」 「無料相談に来てもらえない」
「企画をやっても人が集まらない」という悩みを持っている人が多かった。

だからそれを解決できるようなシナリオコンテンツについてのレポート作ります！

10月の例

●LINEやメルマガ配信/ツイート

- ・ LINE/メルマガ配信の内容を連投ツイート
- ・ キラコンを作っている中での気づき、思い付いたこと、感じたこと

●具体的な内容

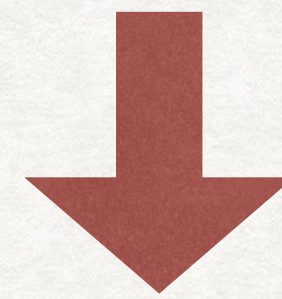
- ・ コンセプト（価値観&信念の共有）
- ・ 最高の未来と最低の未来

例：シナリオコンテンツの重要性

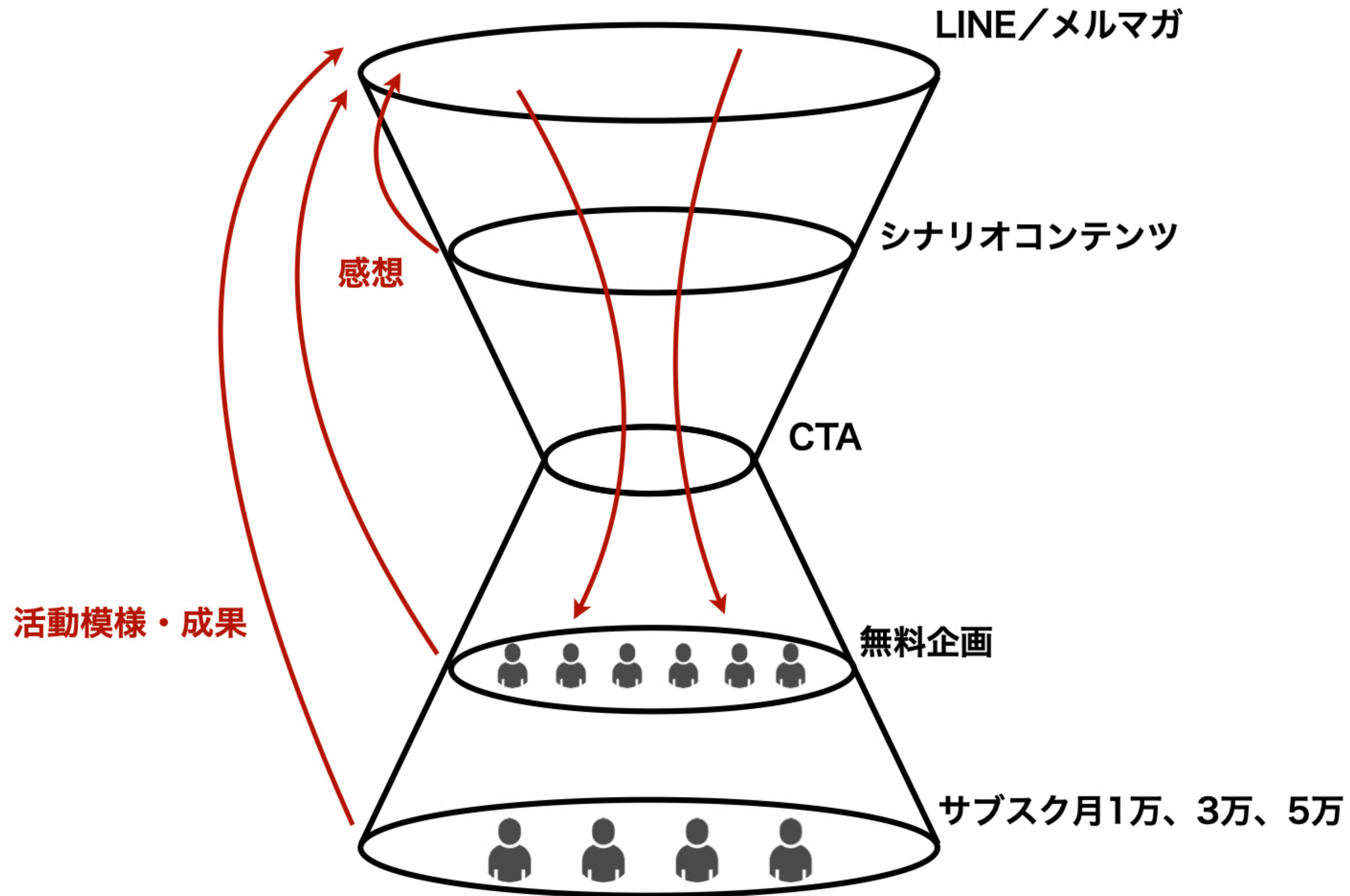
- ・ あなたでも出来るよ（ハードルが低い、簡単、最短）

●次のキラコン（11月）の流れ・ストーリー

- ・市場を見渡すと、高単価商品を強引にセールス、低単価のBrainをとにかくたくさん売ろうとする人が多い
- ・商品も作れないしバックエンド売れたとしても新規集客に繋がっていかない。ビジネスとして積み上がっていかない。



「エネルギー循環型ファネルを構築すれば、
全部解決しますよ」



●12月施策の流れ・ストーリー

- ・1年間の感謝を込めて過去に反響があった6つのコンテンツを配ります。

【超特大ボリューム】

「静かに目立たず稼ぐビジネス構築大全集」を配布します。

(総文字数6万2000字・300P以上)

過去に大反響を呼んだ僕のコンテンツの中から、6つ厳選してまとめた超大作です。

▼受け取り方

① いいね

② リプ (欲しいです! でOK) 下さい。

受け取り方法をDMで送ります。



●1年間の感謝を込めて過去に反響があった6つのコンテンツを配ります

●受け取った人「6万字も一気に消化できないよ」

→年末から年始にかけてフォローアップ配信で解説します。最後まで読んだ方には企画をやるうと思っています

●フォローアップ配信の内容を連投ツイート

●フォローアップ配信の内容

- ・ 静かに目立たず稼ぐというスタイルがなぜいいのか&逆がいかによくないか
(コンセプト/価値観/信念の共有)
- ・ それはあなたにも出来ますよ
ハードル高くないですよ、難しくないですよ
- ・ 徹底的に共感
僕もノウハウコレクターでした。
(ストーリーや内に秘めてる想いを語る)

■Twitterでの配布企画の数字


リプ数(受け取り希望数) : 215

RT、引用RT数 : 43

いいね数 : 271

新規LINE登録数 : 92


固定されたツイート

 フリスク@DRM×資産化のひと | 副業から起... @.. 2022年12月21日 ...

【超特大ボリューム】
「静かに目立たず稼ぐビジネス構築大全集」を配布します。
(総文字数6万2000字・300P以上)

過去に大反響を呼んだ僕のコンテンツの中から、6つ厳選してまとめた超大作です。

▼受け取り方
① いいね
② リプ (欲しいです!でOK) 下さい。
受け取り方法をDMで送ります。



2.3万 215 44 271

●どんな企画を実施したか？

「これだけ盛り上がったプレゼント企画の数字やデータを公開しつつ、
どんなプロモーションをしたかを解説する裏セミナーやります！」

<悩み>

- ・プレゼント配布企画滑りたくない/成功させたい
- ・プロモーションのやり方がよく分からない