

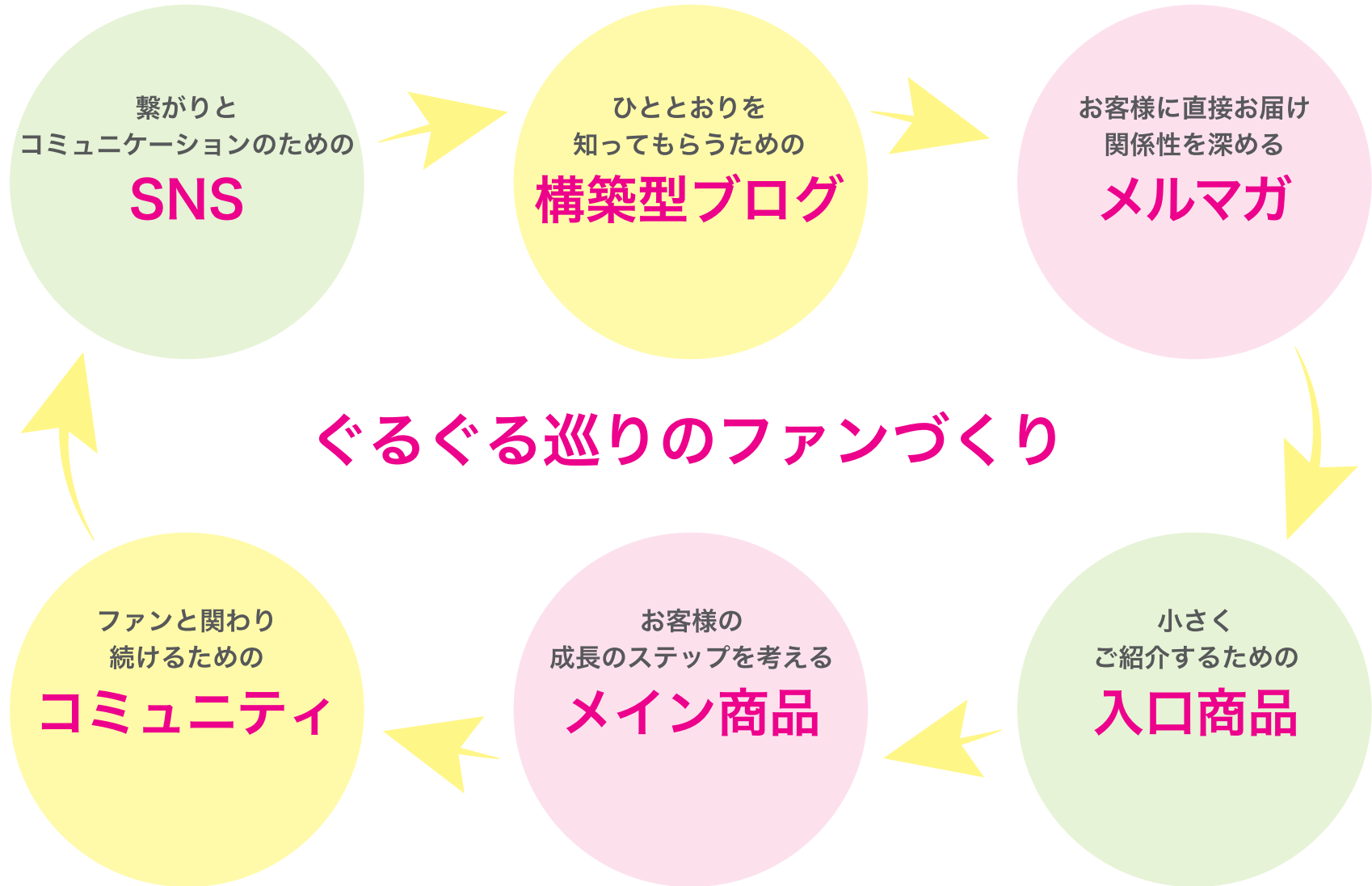
Fan making

ファン構築のステップをつくるう

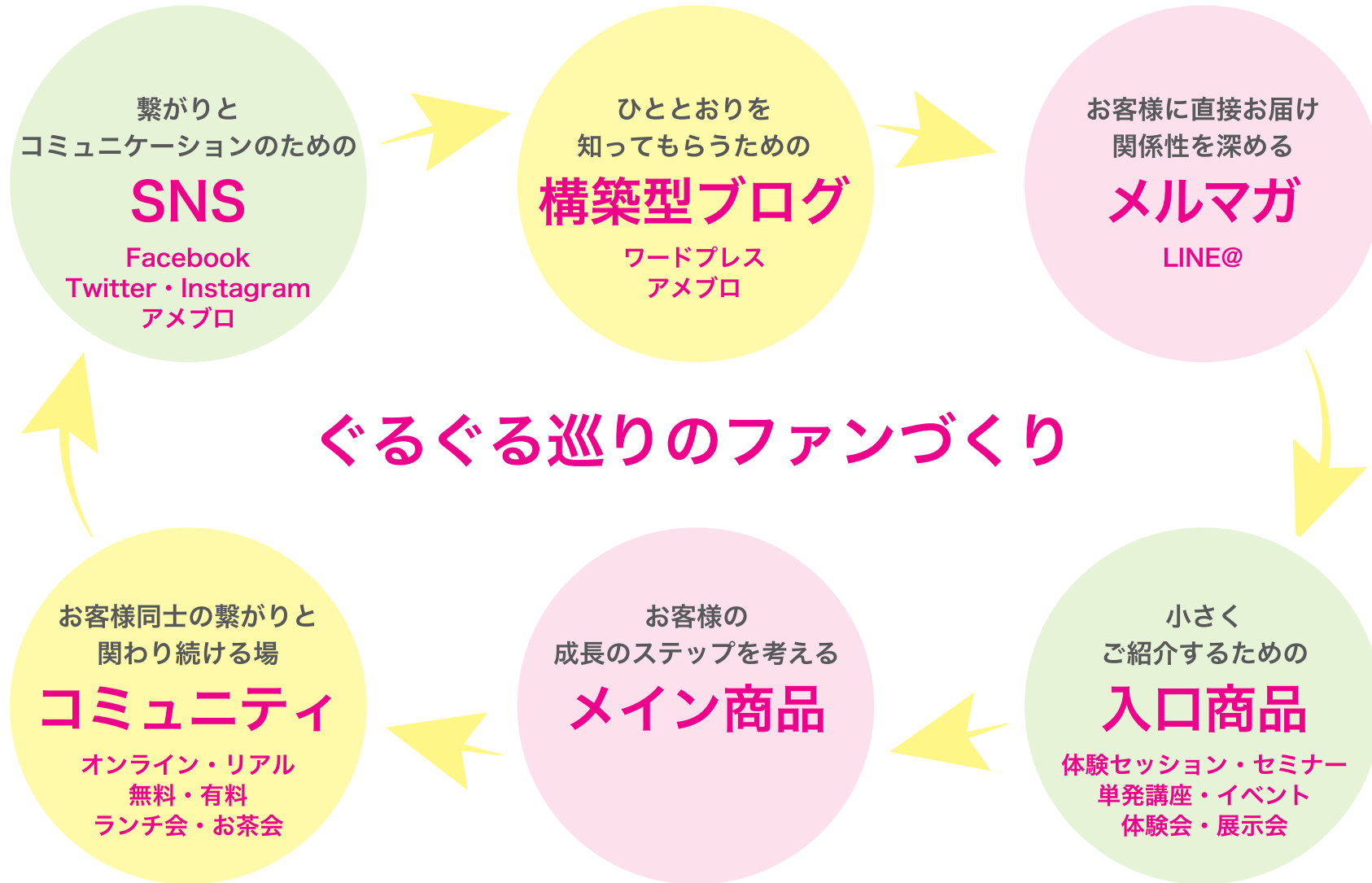
ファンがいれば、ビジネスはうんと楽になる！
まわり出したら、加速するスピードが早くなる！

溝端 マリ

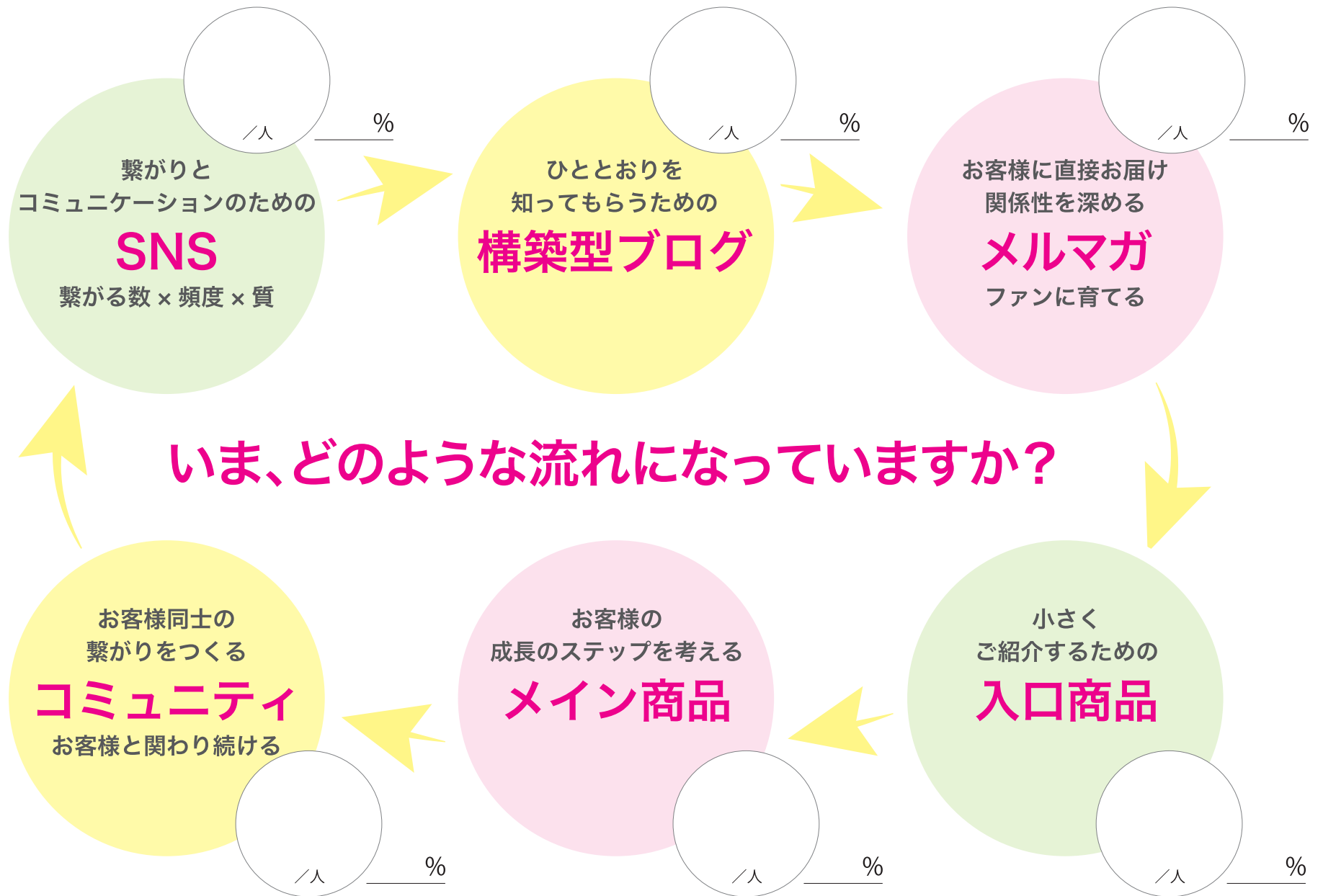
ファン構築のステップ



ファン構築のステップ



ファン構築のステップ



繋がりと
コミュニケーションのための

SNS

Facebook
Twitter・Instagram
アメブロ

発信力 = 繋がる数 × 頻度 × 質

〈一例〉

- ・ 繋がる人の数を増やす
- ・ 発信頻度を上げる
- ・ ライティングスキルを上げる
- ・ 写真を魅力的なものにする
- ・ 誰かの投稿にコメントする

大切なことは、活性化！

ひととおりを
知ってもらうための
構築型ブログ
WordPress
アメブロ

発信力 = 繋がる数 × 頻度 × 質

〈一例〉

- 発信頻度を上げる
- ライティングスキルを上げる
- 写真を魅力的なものにする
- SEO 対策：検索ワードを設定する
- 新規訪問者数を増やす

大切なことは、活性化！

お客様に直接お届け
関係性を深める

メルマガ

LINE@

発信力 = 繋がる数 × 頻度 × 質

〈一例〉

- 配信頻度を上げる
- ライティングスキルを上げる
- 価値の高い記事を届ける
- 親密性の高い記事を届ける

大切なことは、活性化！

新規登録者数を増やすことに意識を！

小さく
ご紹介するための

入口商品

体験セッション・セミナー
単発講座・イベント
体験会・展示会

あなたのサービスの価値は？

〈一例〉

- ・ 価値を明確にし、しっかり伝える
- ・ 参加人数を増やす
- ・ 開催回数を増やす
- ・ 質を上げる
- ・ 課題解決スキルを上げる

大切なことは、活性化！

お客様の
成長のステップを考える

メイン商品

あなたのサービスの価値は？

〈一例〉

- ・ 価値を明確にし、しっかり伝える
- ・ お申込み・購入するとどうなるかを明確にする
- ・ 質を上げる
- ・ 成約率を上げる

大切なことは、活性化！

お客様同士の
繋がりをつくる
コミュニティ
お客様と関わり続ける

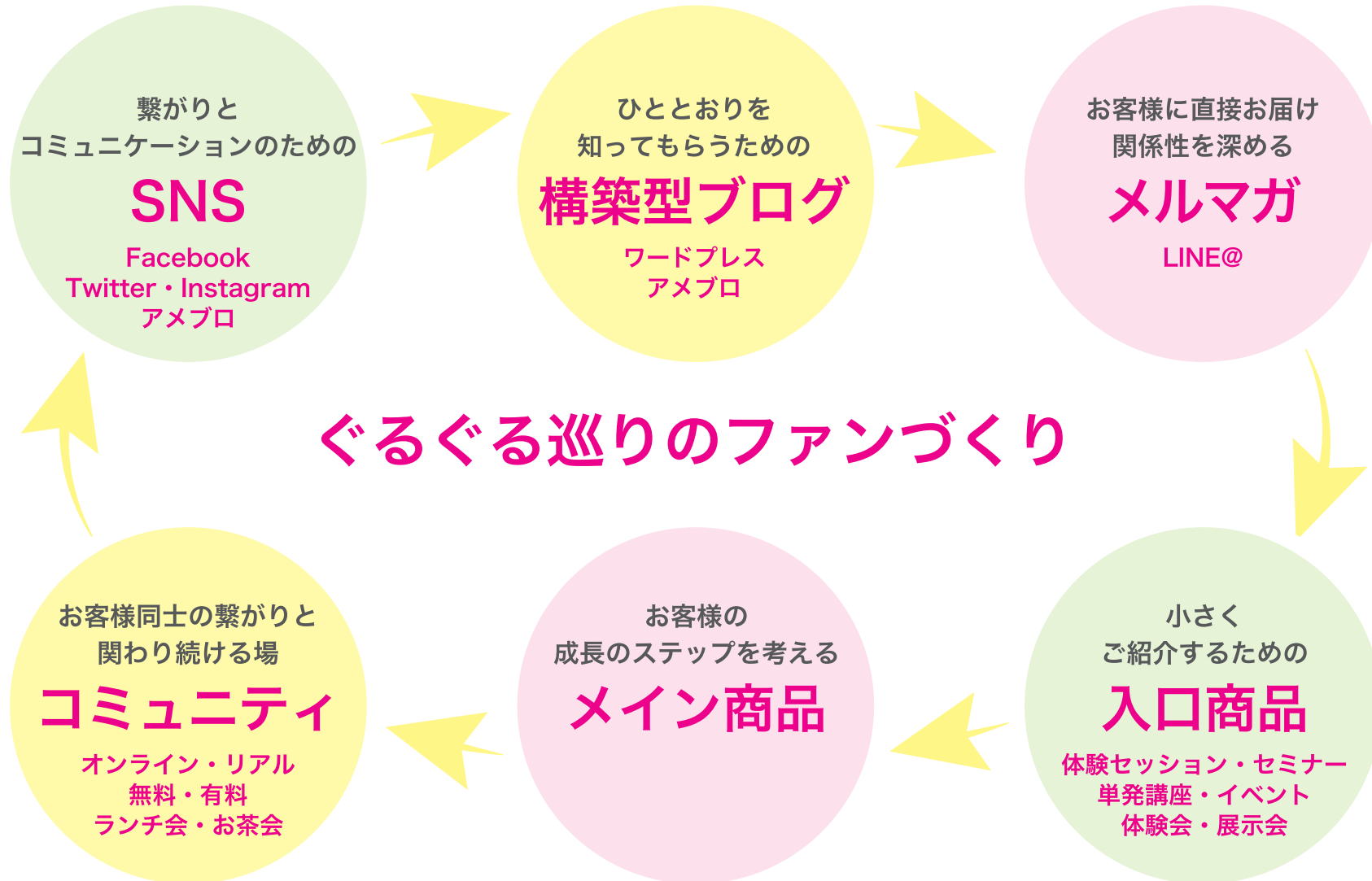
あなたのサービスの価値は？

〈一例〉

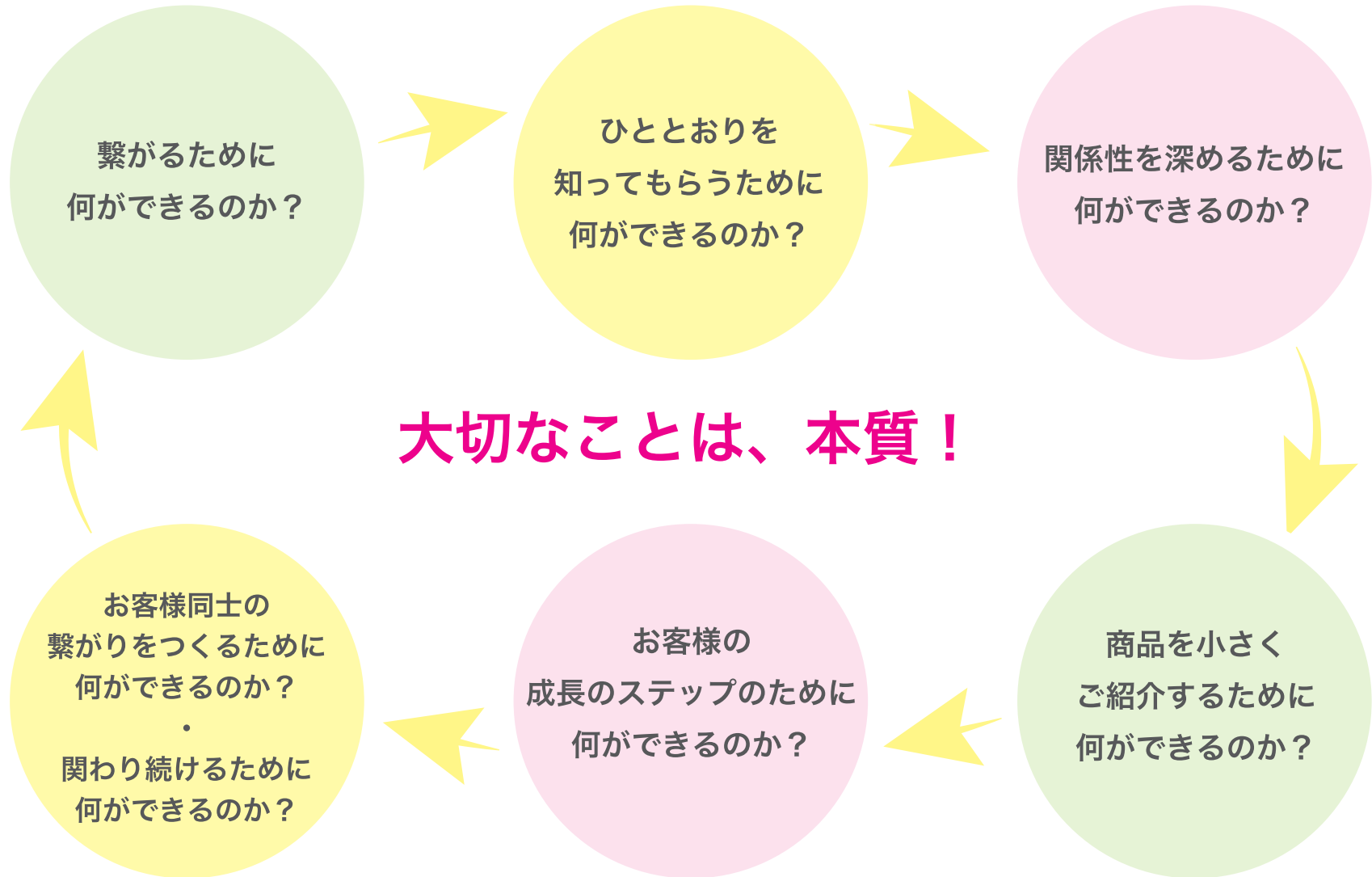
- ・ 価値を明確にし、しっかり伝える
- ・ 参加するとどうなるか、変化を明確にする
- ・ 参加人数を増やす
- ・ 特典・メリットを増やす

大切なことは、活性化！

ファン構築のステップ



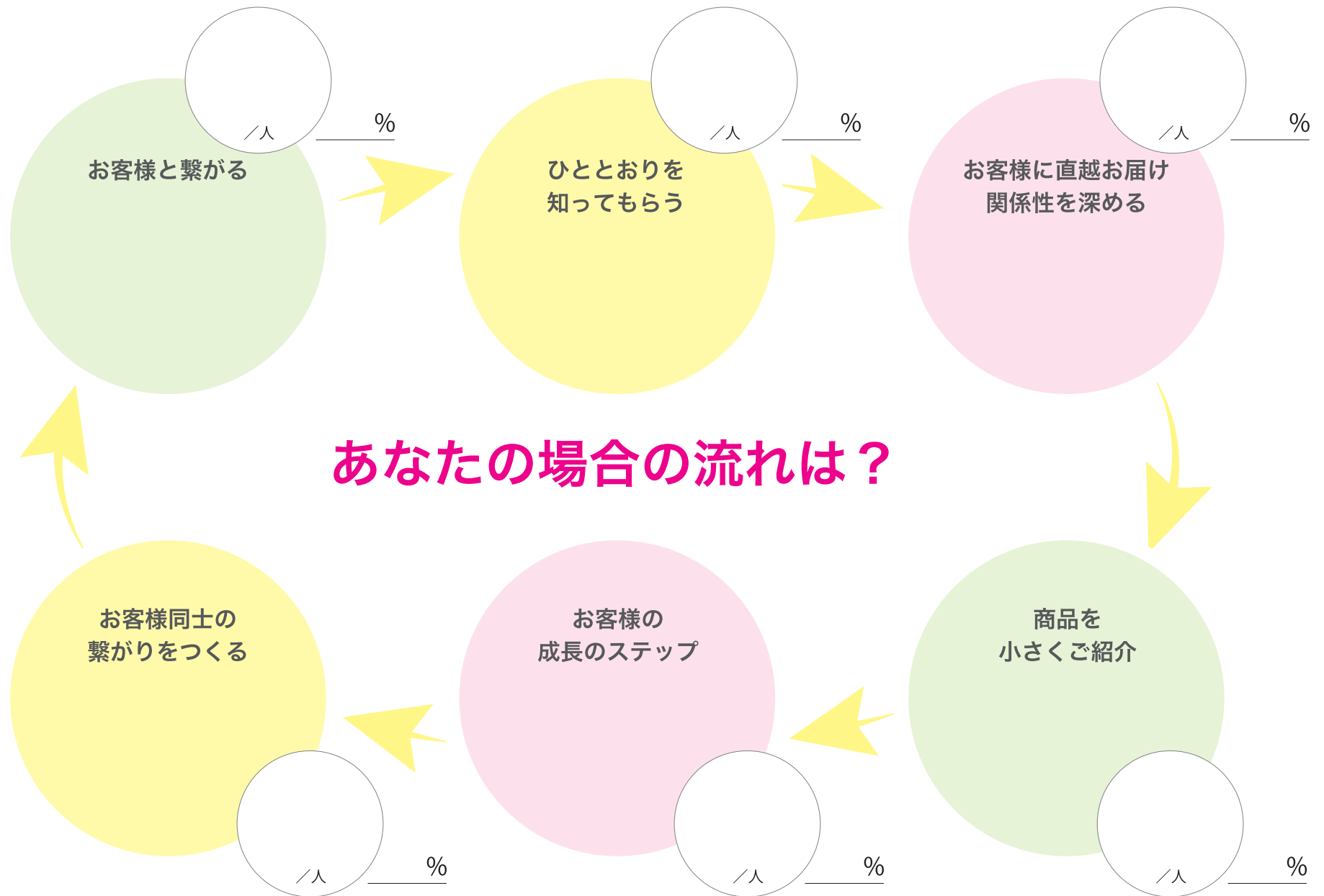
ファン構築のステップ



ファン構築のステップ



ファン構築のステップ



Fan making

ファンがいれば、ビジネスはうんと楽になる！
まわり出したら、加速するスピードが早くなる！

Fan making

Q、目の前の人を喜ばせ続けるために、何ができますか？

溝端 マリ