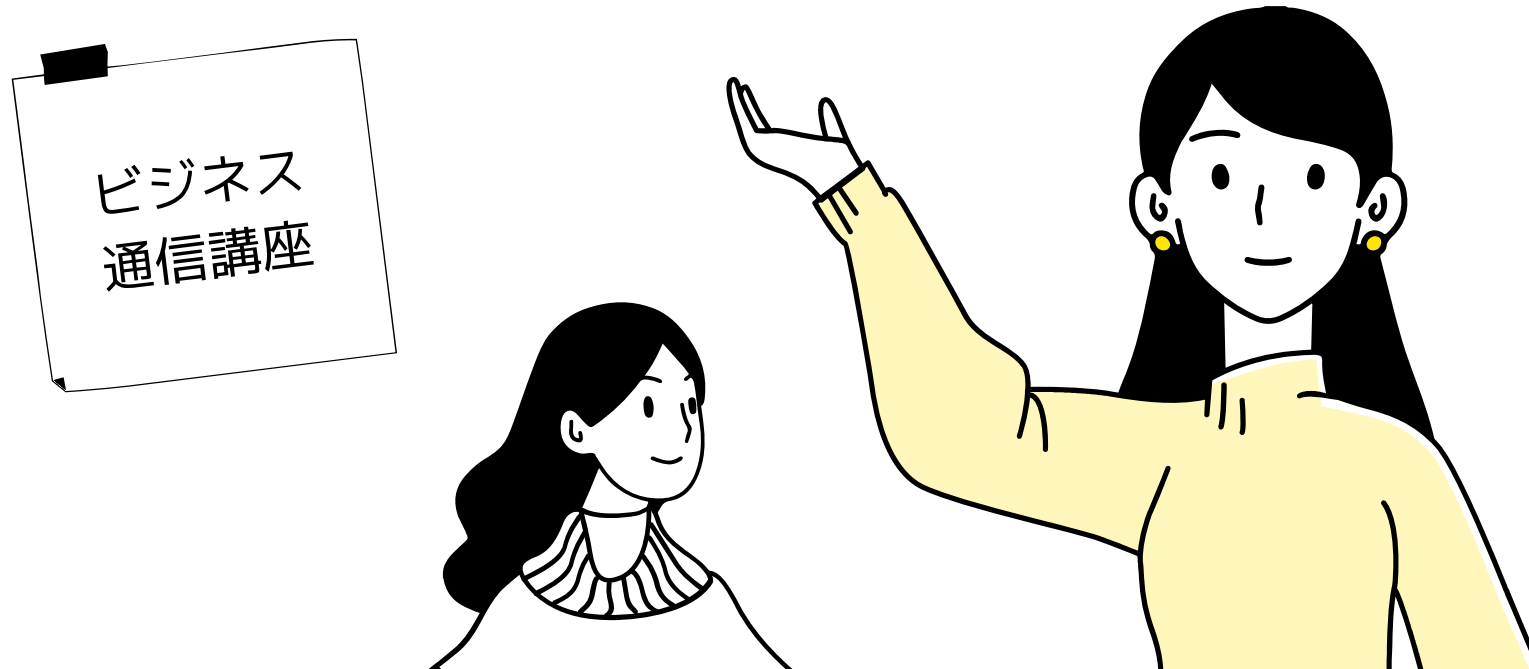
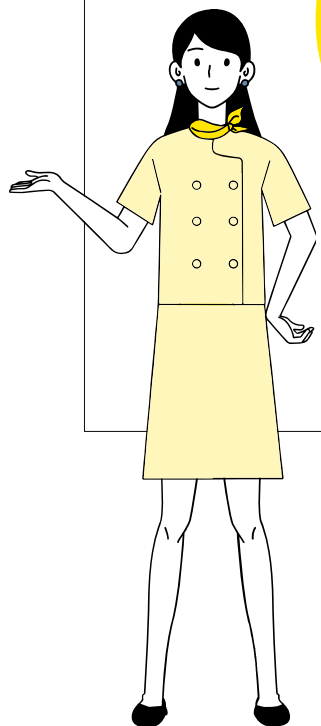


トノエル式

トノエルの仕組み 無料相談で「販売」



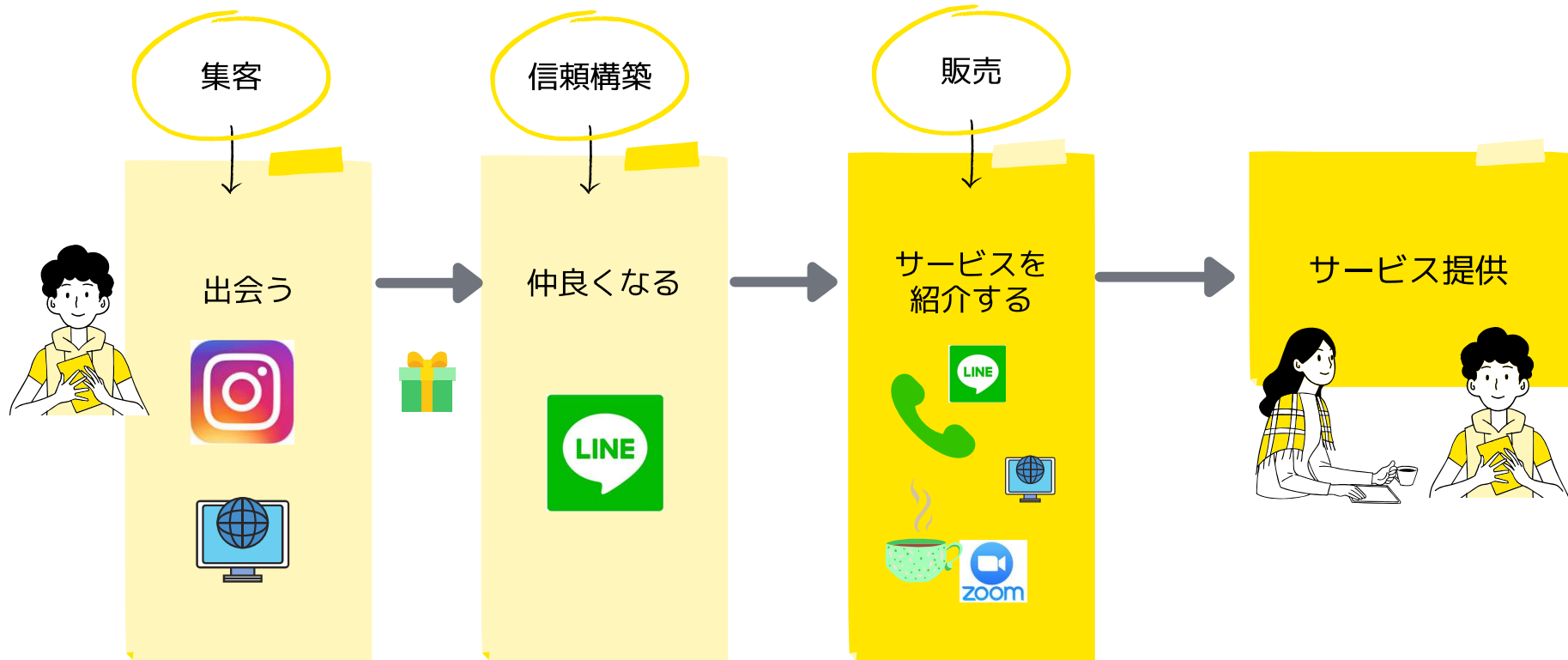


トノエルの
サービス販売の
方法を
ご紹介します

LINEやインスタで興味を示して
くださった方と直接お話して
双方にメリットがあるようなら
「サービスの案内」→「販売」をします

トノエル式が合わない人には「販売」しません
理由はお客様の時間と労力を奪うことになるし
トノエルも疲弊することになるからです

トノエル式 集客→信頼構築→販売の流れ



トノエルの「販売」の歴史 LINE開設前



- 2019年6月にトノエル式「引越し通信講座+コンサル」を開始
- インスタで初回モニター5名（9,800円）を募集し満席
- 2019年8月に引越し通信講座を3つのコースにする
- 2020年5月にトノエル式「整理収納通信講座+コンサル」を開始
- 2021年6月にLINEを開設するまでは

開始日をトノエルが決めてインスタで告知→募集
公式サイトやインスタから問い合わせのあった方に案内



トノエルの「販売」の歴史 LINE開設後



- LINE開設以降は問い合わせに対してメッセージでやり取りして募集、販売
- 2021年7月無料お茶会を実施（フロントエンド）
→7月実施ビジネス講座の販売（バックエンド）
- 2021年10月無料お茶会・勉強会を実施（フロントエンド）
→無料電話
→10月実施ビジネス講座の販売（バックエンド）
引越し通信講座の販売（バックエンド）
- 以降、問い合わせのあった方に無料電話
→双方のメリットを確認してから販売

無料相談後、サービス内容ページを案内



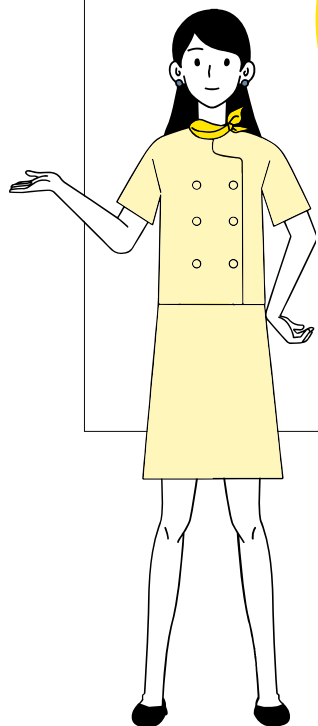
- サービスごとにランディングページ（LP/サービスレターのページ）を作成している
- トノエル式のサービスを必要としてくれるお客様でトノエル自身もサポートしたいと思えるお客様にランディングページを案内する
- よく考えてから申込みをしていただくようにお伝えしている
- 最後はお客様に決めていただくことが大切

サービス内容ページの作成方法



- ランディングページはワードプレスで作成している
- 通信講座もワードプレスで作成しているため
- サーバーやドメイン代もかかるのでオススメしない
- ペライチや無料ブログサービスなどで十分だと思う

- ちなみにSEO（サーチエンジン最適化）について
かなり勉強したうえでブログ記事をたくさん書いたけど
アフィリエイト収入は数千円/月程度なのでやめた
- 月間PVは8,000～12,000程度
- 最も読まれている記事は
「畳がボロボロ…賃貸住宅の畳の表替え～費用の相場は？入居者負担？」



募集や
売り込みをせずに
販売できるよう
になりました

LINEで十分な数の名簿の取得と
信頼関係の構築ができたからこそ

無料電話でお悩みを解決する中で
必要としてくれる人へのみ
サービスの提案・販売をしています

トノエルが
めざすところはここ

募集・売り込みなしで
販売できるのが
マーケティングの目的

次は、具体的に
あなたに何を考えて
やっていてもらいたいかが
ご案内していきますね