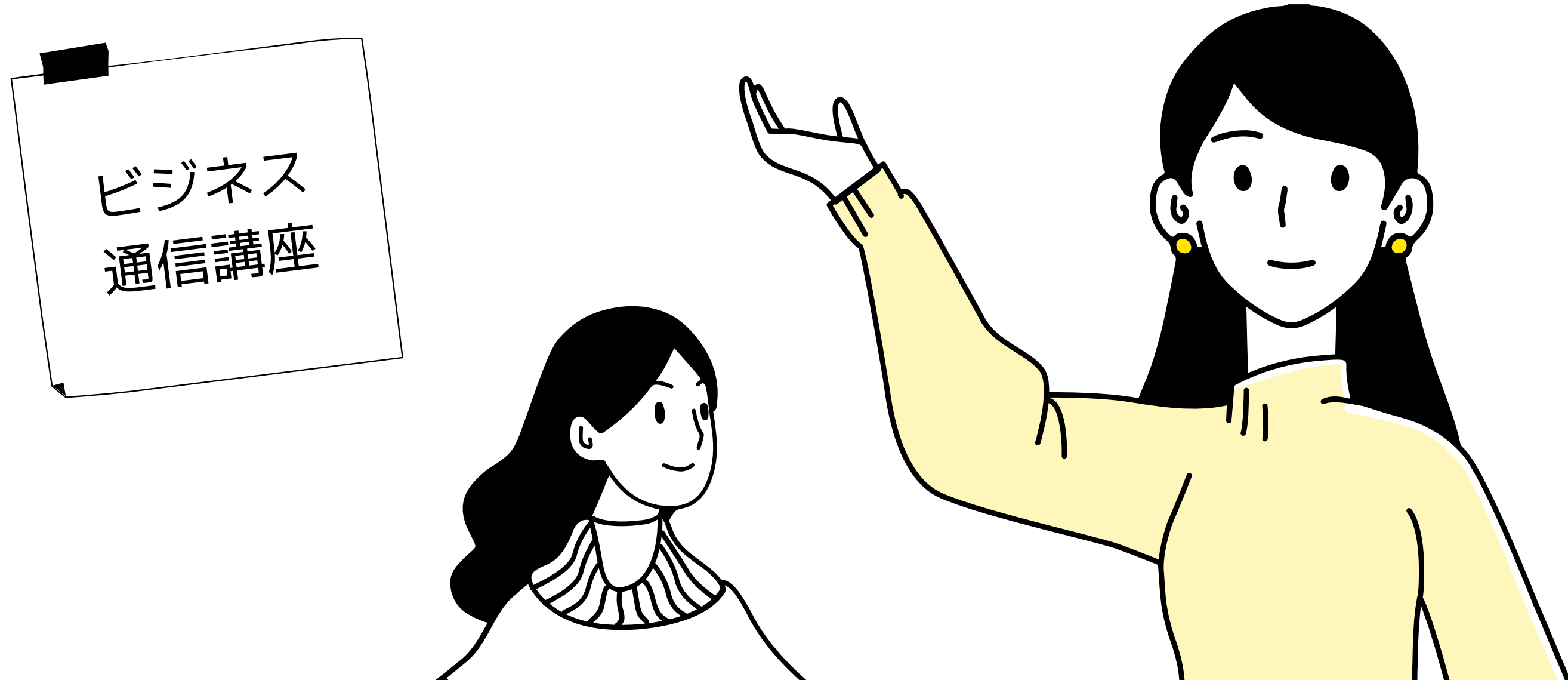
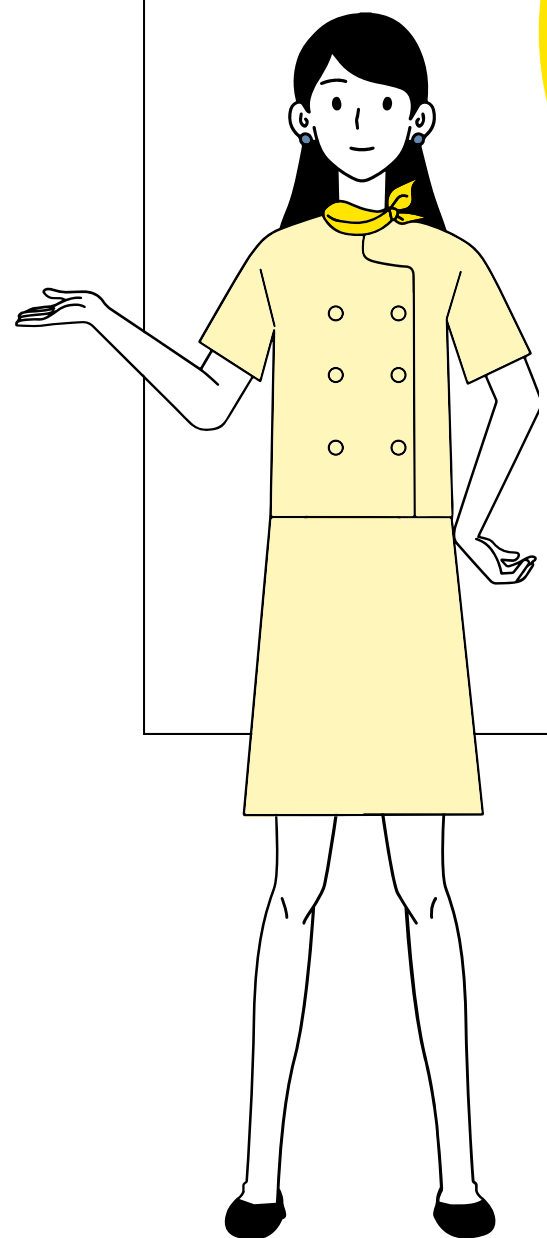


トノエル式

LINEで信頼構築

現代最強の販売促進ツール ステップ配信





LINEに登録者に
ステップ配信を
プレゼントしよう

あなたのノウハウに興味を持ってくれて
LINE登録してくれた未来のお客様たち
「プレゼント」はステップ配信するのが
おすすめです

販売の前に必要な3つのことと
なぜステップ配信がいいのかを説明します

サービスを販売するために必要な3つのこと

- 1 あなたのノウハウを「信用」してもらおう
- 2 あなたを人として「信頼」してもらおう
- 3 お客様にとって良い「タイミング」である



だからこそ優秀な営業マンは

- ① 自社の技術が優れていることを魅力的に説明でき（信用）
- ② 相手の心をつかむ笑顔や身だしなみで（信頼）
- ③ 毎日のように連絡したり訪問したりして好機を逃さないようにしている（タイミング）

……という涙ぐましいほど

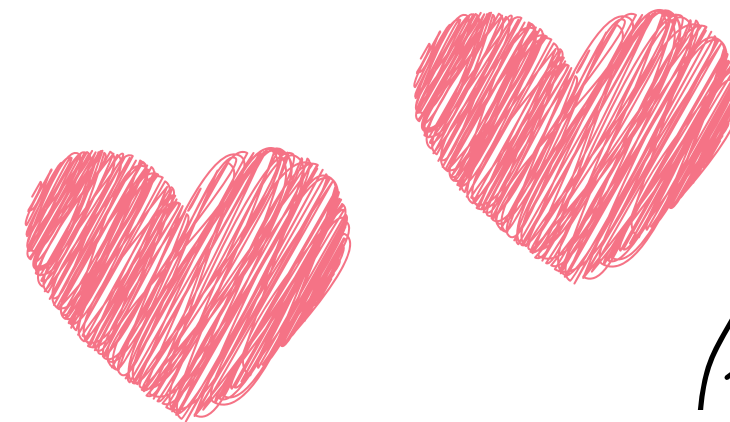
非効率な努力をしているんですよ



そんな非効率な努力をしなくても

- 1 お客様があなたのノウハウを「信用」してくれて
- 2 勝手にあなたの人柄を「信頼」してくれて
- 3 お客様が必要と思った「タイミング」で自動的にアプローチできる

……そんな方法があります

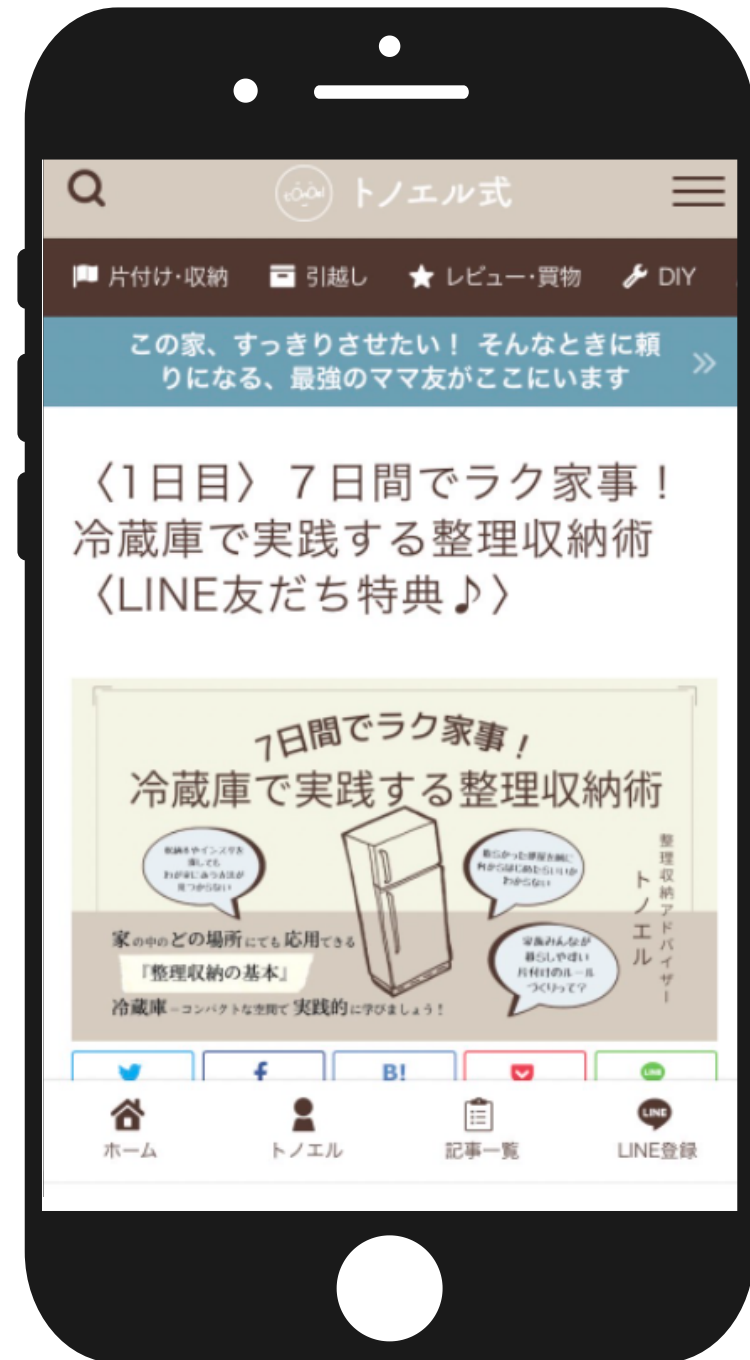


メールマガジンの
ステップ配信でもOK

それが
LINE公式の
登録時の
ステップ配信です

その利点をさらに
詳しくご紹介していきます

プレゼントの配布方法がステップ配信がいい理由



- あなたが用意するプレゼントの形態はあなたのサービスやノウハウに合っていれば、動画・限定公開ブログ・音声・PDF資料など、ツールは何でもいいです
- ただし、それをステップ配信することに価値があると考えています
- 理由は4つあります…
 1. 登録後すぐプレゼントをもらったらブロックしちゃう人を回避
 2. 毎日配信することで「単純接触効果」で親近感の醸成・信頼の構築
 3. 分割することで受け取る側の理解を深めやすい
 4. あなたの「ノウハウに興味がある人」→「ノウハウの実践者」
→「サービスのお客様」にしていくためには、
確実にお届けできる方法で発信するのが効率がいい

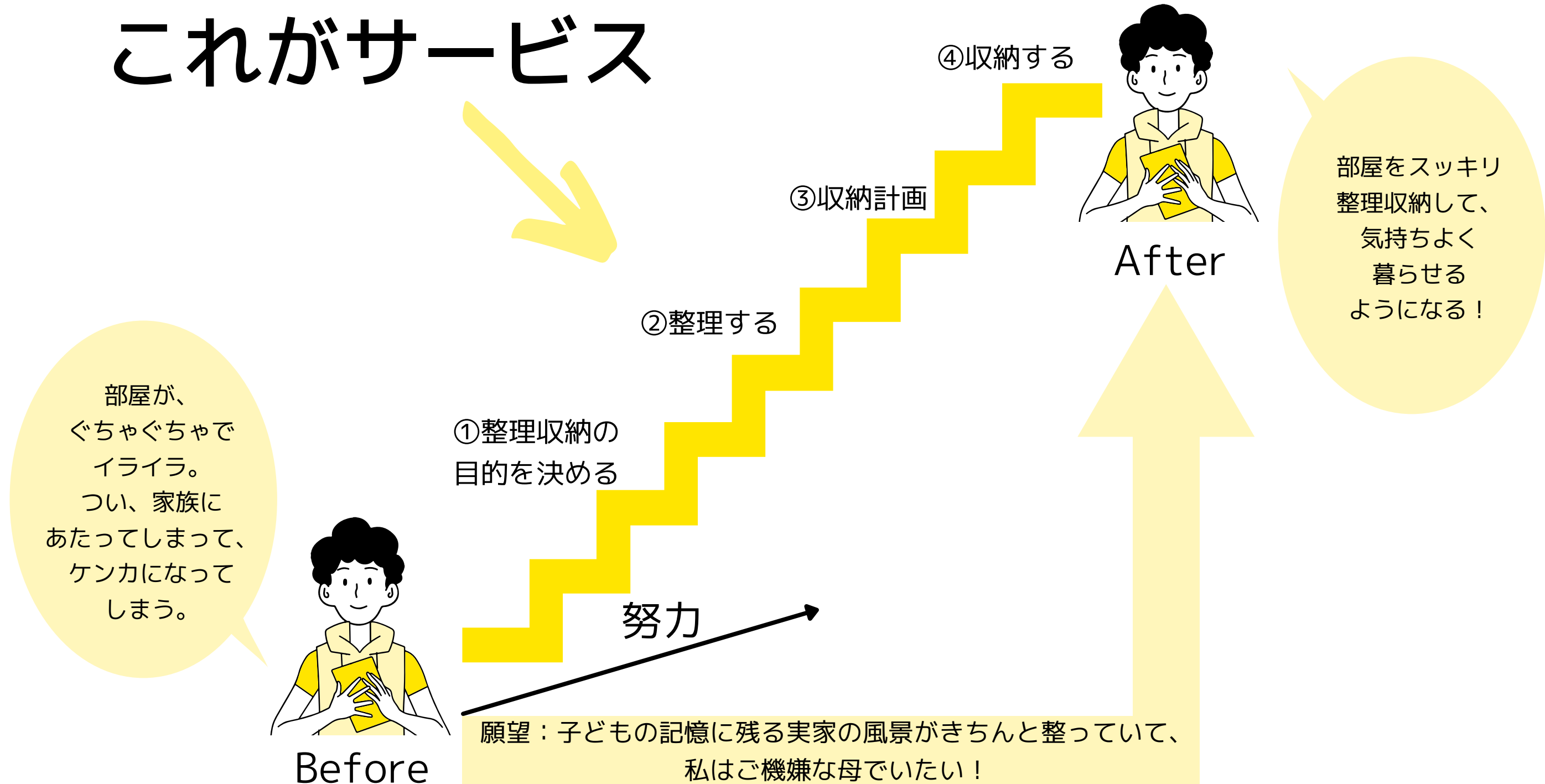
つまり、こういうことです

- 1 良質な情報をステップ配信という形で、分割してわかりやすく届けることで「信用」してくれて
- 2 毎日のように交流を重ねることを通じてあなたのことを人として「信頼」してくれて
- 3 あなたのLINEを見る習慣ができた人がサービスを必要な「タイミング」になったときに相手から問い合わせが来たりこちらから送った配信が重なって購入にいたる

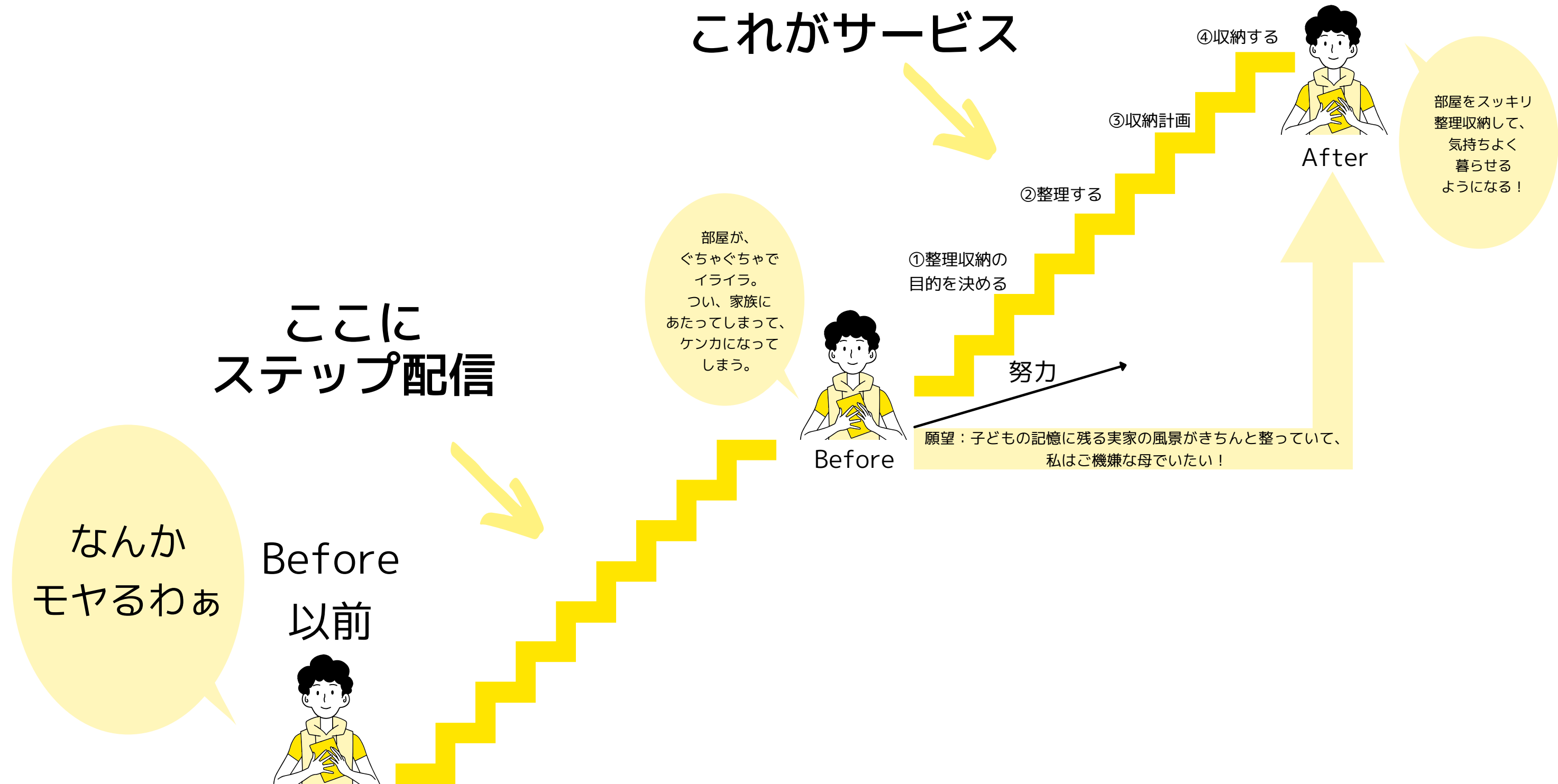


おぼえていますか？

これがサービス



ステップ配信で「サービスの入口」に連れてくる



言い換えます これをしていきます

なんか
モヤるわあ



Before
以前

このノウハウは
なんて自分にぴっ
たりなんだ！

この人は
なんて信頼できる
人なんだ！



Before

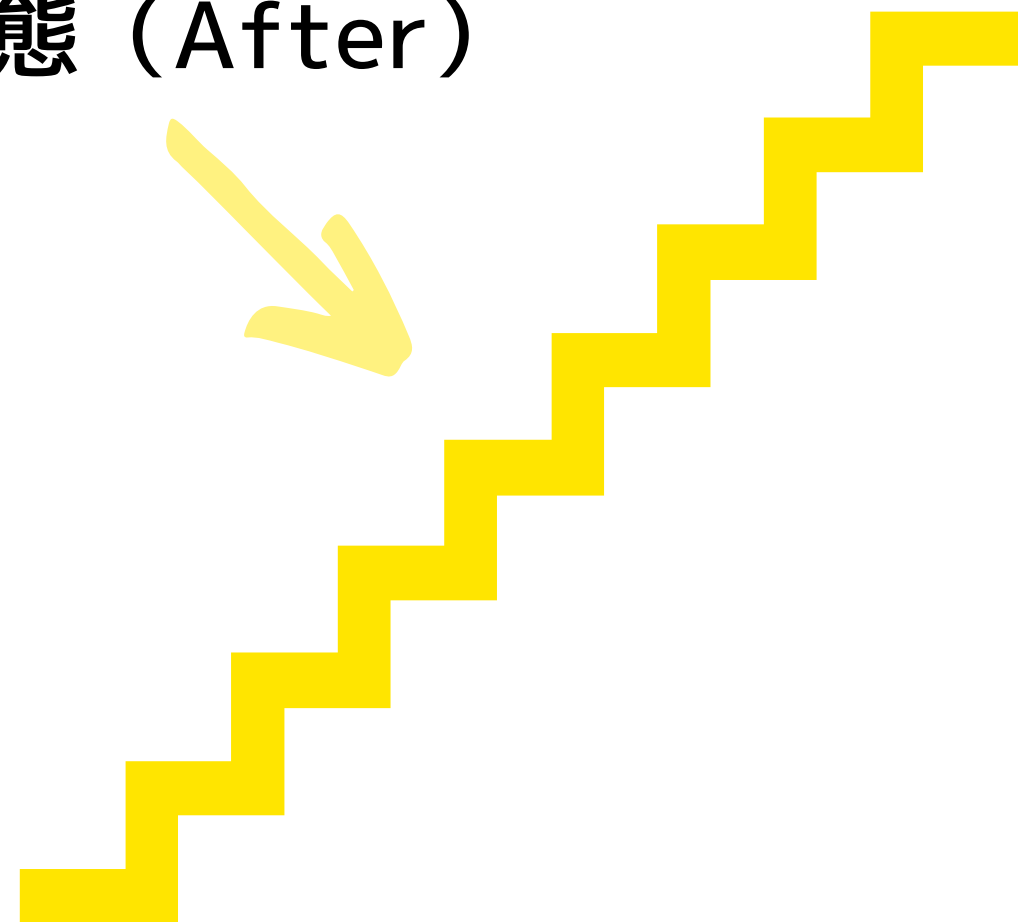
この人のノウハウ
(サービス)を受けて
学んだり実践したり
し続けよう！

ノウハウを提供しつつお客様に自覚してもらおう

1. 願望
2. 困りごと
3. あわよくばの願望
4. 今の残念な状態 (Before)
5. 理想の未来の状態 (After)

なんか
モヤるわあ

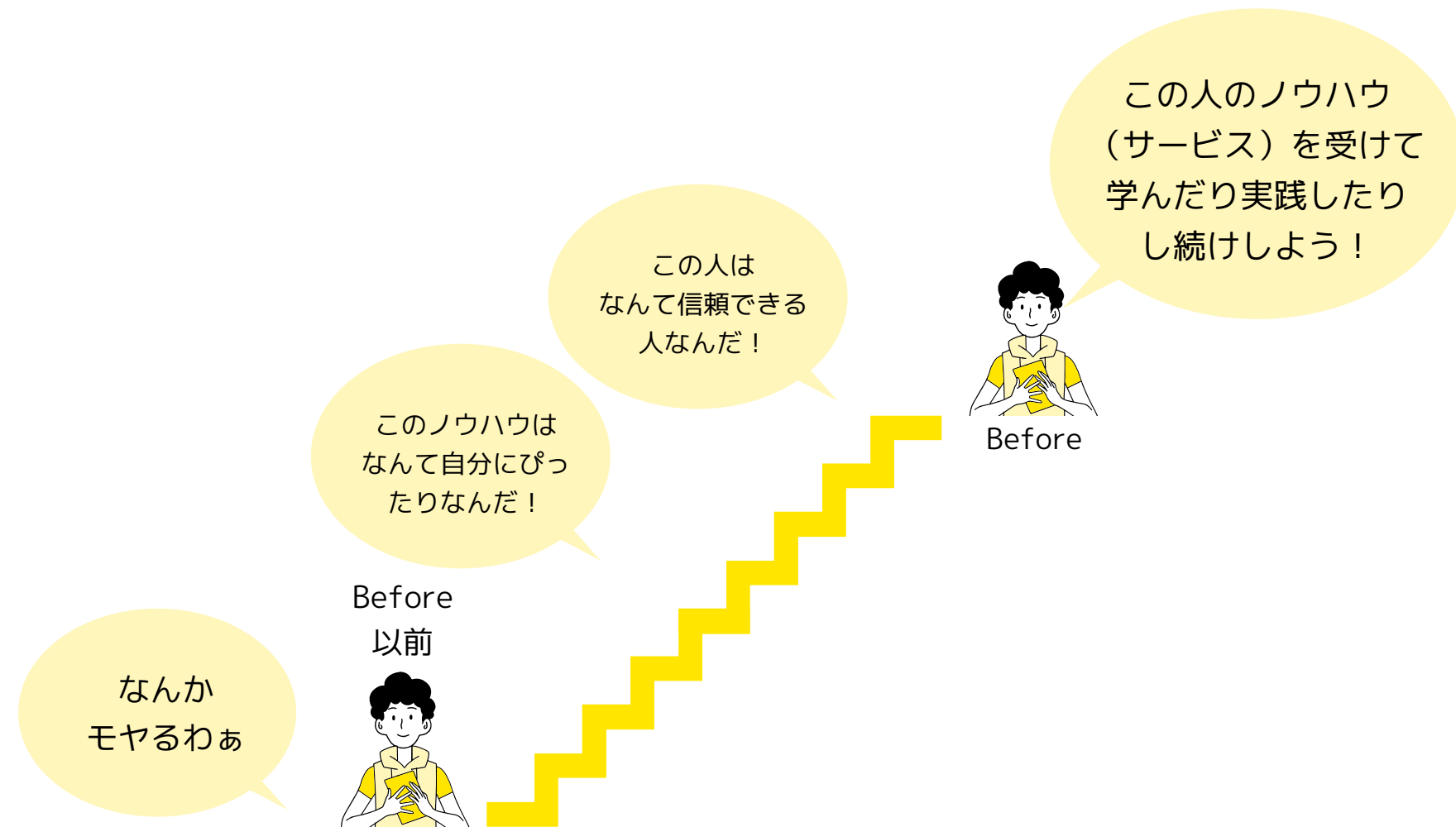
Before
以前



Before

部屋が、
ぐちゃぐちゃで
イライラ。
つい、家族に
あたってしまって、
ケンカになって
しまう。

もちろん、他の方法もあります



- この階段をつくれていれば、正解や決まった形があるわけではないです
- だから…
 1. 訪問営業する
 2. ブログを毎日更新して、読者を増やしながら信頼構築していく
 3. インスタを毎日更新して、フォロワーを増やしながら、インスタライブもして信頼構築していく
 4. 無料のお茶会なセミナーを開催しまくって受講者を増やしていく
- ……などいろいろな方法があります

これまであなたはこんなことをしてきたはずですよ



1. ペルソナを設定してペルソナに似た人と対話する
2. 実在の人物に向けてサービス（仮）を提供する中で「独自サービス」をある程度つくり上げ「独自ノウハウ」をそこそこ固める
3. インスタなどで「独自ノウハウ」っぽいものを発信する
4. あなたの「独自ノウハウ」っぽいものに興味を持ち実践しようとしてくれる人を集める

次に、あなたにおすすりめしたいこと

1. あなたの「独自ノウハウ」に興味を持ってくれた人
= 「ノウハウの実践者」と対話して
2. その人に向けてステップ配信をつくり配信する

- 「ノウハウの実践者」との対話方法は何でも◎
- 相談電話・お茶会・ミニセミナーなど
- だけど大事なのは、実在の人物とちゃんと対話すること
- 「実践者」に響く言葉は「実践者」に聞くのが一番早い！

なんか
モヤるわあ

Before
以前



想像だけで発信し続けるとこうなります



いるかもわからない相手に向けて
返事もないのにしゃべり続けてるみたい

こんなことに困っている人、本当にいるのかな

いたとしても、めちゃ少ないのかな…

実際に対話するとこうなれます



わたしのノウハウの実践者が
実在することがわかった！

こんな言葉や表現に反応してくれるのか！

どこが良かった？もっと欲しい情報はある？
本人に聞けば全部わかるのか！

ちなみにトノエルの冷蔵庫講座は参考になりません

うすーい階段だと思ってください
軽くノウハウを教えているだけです



After

部屋をスッキリ
整理収納して、
気持ちよく
暮らせる
ようになる！

なんか
モヤるわあ

Before
以前



- 実践力のある人は1人でAfterまでたどり着けるかもしれません
- そもそもトノエルの有料サービスの必要性を訴求していません

もうご理解
いただけましたか？

たぶん
現代の最強ツール
ステップ配信を
つくろう

「販売」も
学んでから
つくっていきましょう