

LINE@の友だちを増やす カンタン無料オファーの作り方



マーケティング・ヒーロー・アカデミー
山本 健太

2018年8月

《はじめに》

この度は、LINE@に登録頂き、有り難うございます。

仕事が舞い込む仕組みを作る

マーケティング・ヒーローの山本健太です。

本書はLINE@にご登録いただいた方へ無料配布している

期間限定の特典となります。

LINE@にフォロワーを増やす為の

カンタン無料ファターの作り方についてお伝えいたしますので、

是非おさえていただければと思います。

《目次》

- (1) 何故、無料オファーがサクッとつukれないのか
- (2) 無料オファーをサクッと作る方法
- (3) 無料オファーを拡散してフォロワーを増やす方法

(1) 何故、無料オファーがサクッとつukれないのか

無料オファー作りがサクッと作れない人には大きく 3 つの特徴があります。

この 3 つの特徴を理解すれば、かんたんにサクッと無料オファーが作れるようになります。

特徴 1 : 簡単な情報では役にたたないという思い込み

自分の知っている情報やノウハウは、同業者も知っているなのでその情報に価値がないと、思い込んでいる人が結構います。

じつは、そんなことはありません。

あなたのライバルや同業者がどれ程声を大きく叫んでも届いていない人は確実にいるのです。

なので、どんな簡単な情報・ノウハウでも知らない人は確実に存在しますし、受け取るタイミングで価値が変わるものです。

大切な事はあなたが発信しているということです！！

特徴 2 : 完璧主義

良い無料オファーを作ろうとして、あれやこれやと情報を盛り込んでしまう人は、なかなか無料オファーが完成しません。

無料オファーの目的は、フォロワーを増やすことです。

つまり、無料オファーとはフォロワーが増える無料オファーになります。

ということで、完璧な1つの無料オファーを作るより、必要最低限の情報を小分けにして幾つも無料オファーを作った方が、フォロワーをたくさん獲得できます。

それに、なんどもなんども無料プレゼントも貰えた方がフォロワーも嬉しいですね。

完璧を目指すのではなく、小分けにして情報を補完していく。

特徴3：心配症

どうせ作っても誰も興味を持ってくれないとか、誰も読んでくれないとか、行動する前の心配ばかりしている人はなかなか無料オファーができません。

そんな心配をしなくても大丈夫です。

あなたの知っている情報を欲しがっている人は確実に存在します。

ただ、あなたのことを知らないだけです。

つまり、情報を欲しがっている人のところに、情報があるよと伝えるだけで興味を持って貰えるのです。

その方法は、この冊子の後半でお伝えします。

(2) 無料オファーをサクッと作る方法

ここからは、無料オファーをサクッと作る方法を紹介していきます。

次の順番通りに実行すれば、サクサクと作り出すことができるので、是非やって下さい。

STEP1：無料オファーのタイトルを決める

STEP2：媒体を決める

STEP3：作る

以上、カンタンでしょ（笑）

STEP1：無料オファーのタイトルを決める

多くの人は何を作ろうかと悩んでしまうので、作り始めるまで時間がかかります。

つまり、最初から作るものを決めてしまえば、後は作るだけになります。

そこで、最初にタイトルを決めてしまうわけです。

STEP2：媒体を決める

つくる無料オファーのタイトルが決まったら後は、どの媒体で作るかです。

おすすめは、**PDF** です。

理由は、いつでもどこでもフォロワーのタイミングで読んで貰えるから。

次は、動画。

動画の場合、あなたらしさを全開で伝えられるというメリットがありますが、フォロワーがその場で見られない場合があるのがデメリットです。

最後に音声ファイル。

動画を音声のみしてしまえば、音声ファイルの出来上がりです。

動画を見なくても、音声だけで内容がわかるので使い勝手はかなりよいです。

STEP3 : 作る

そして、いよいよ無料オファーを作成します。

PDF なら、兎に角書く！

動画なら、カメラのまで話す。

音声も同様、マイクの前で話す。

ポイントは、短くて良い！ということです。

PDF なら 20 ページもあれば十分です。

5 ページとかでも良いと思います。

動画、音声は長くて 5 分。

サクッと伝えて、サクッと終わる。

これが大事です。

(3) 無料オファーを拡散してフォロワーを増やす方法

無料オファーを作ったら、後は SNS を使って拡散していきます。
あなた一人の力では拡散しないので、友だちの力を借りましょう。
では、どうやって友だちの力を借りたら良いのか・・・

それは、お願いです (^ ^)

友だちに、無料オファーを作ったから拡散を手伝ってってお願いするだけです。

そして、お願いする時にポイントがあるのです。

そのポイントは「紹介文を用意する」です。

紹介文とは、友だちが自分のタイムラインにコピペしたら済むように書いた文章のこと。

この紹介文を用意するだけで、拡散は一気に広がっていきます。

だって、友だちはコピペするだけですからね。

では、どんな紹介文をつくれればいいのでしょうか？

ポイントが3つあります。

ポイント 1・顧客目線

ポイント 2・紹介者目線

ポイント3・やらせ感の排除

では、解説していきます。

顧客目線は最も重要です。

顧客目線とは、顧客にとってのベネフィットが明確なことです。

綺麗になるとか、痩せるとかはベネフィットですが、ビタミン D 1000m 配合は成分なのでベネフィットではありません。

つまり、あなたの提供しているサービスの内容ではなく、そのサービスを受けた結果、どうなるのかをキチンと伝えることです。

紹介者目線も忘れてはいけません。

紹介者が嫌がるような文章は絶対にダメです。

あなただって、ごりごり売り込みまくりで顧客目線ゼロの紹介文なんてシェアしてくはありませんよね。

紹介者が、これなら紹介しても良いという文章を心がけましょう。

最後に、やらせ感の排除。

最近では、SNSで誰かの商品サービスの紹介をする人が増えてきました。

なので、ムリに紹介しているという感じがあると紹介者に迷惑を書けてしまいます。

つまり、こんな良い情報があるのでシェアしたいという文章にしあげるひつようがあるのです。

《最後に》

本資料は著作権法で保護されている著作物です。

利用に関しては、以下の点にご注意下さい。

- 本資料の著作権は、山本健太に帰属します。
- 著作権者の許可を得ずに、本書の一部または全部を印刷媒体、画像媒体、インターネット媒体、講演会等に、複製、転載、加工、転売する事を禁じます。
- 本資料の内容を実行して、予期せぬ損害が発生した場合、著作者がその結果に対して責任を負うものではありません
- 上記に違反した場合、法的措置を執る場合がありますのでご注意ください。