

仙道塾特典

Web集客システム

全体図

著：株式会社マーケティングフルサポート

目次

1.はじめに

2.Web集客 専門用語集

3.Web増客システムとは？

4.Web増客システムの全体像 ~Web集客の仕組み~

5.おわりに

1.はじめに

はじめまして、仙道達也です。
この度はメルマガへのご登録ありがとうございます。

このレポートでは、ビジネス経験が全くのゼロ、
これから副業,起業をはじめたいという方でも
Web増客システムの全体像が分かることを
目的として作成しています。

図解を用意しているので
ひと目見れば全体像が把握できますが

「**Web**集客ってなに？」
「**Web**集客って結局何をしたらいいの？」
「そもそも集客ってどんなことをするの？」

といった方でも分かりやすいように
初歩の初歩からお伝えしていきますので
安心してお読みいただけたらと思います。

2.Web集客 専門用語集

.....

このレポートではビジネスやWeb集客においての専門用語を多数使用して作成しています。

これらの専門用語はビジネスを行う上で知っておいた方がいい基礎知識でもありますのでまずはざっと目を通してみてください。

先にこの用語を知っておくだけでもレポートで説明している内容が理解しやすくなると思います。

レポートを読み進めている中で分からない単語があった時はこの項目をお読みください。

■専門用語一覧

・リスト

見込み客のメールアドレスのこと。
ビジネスで安定した売上を出していくためには不可欠。

・オプトイン

メールを送る際などに、事前に許可を求めること。
読者の意思でメールマガジンに登録してもらうこと。
(読者の同意なくメールマガジンを送ることは法律で禁止されています)

・LP

ランディングページのこと。飛行機の着陸(Landing)からきている。
主に見込み客のアクセスを流し、リストを取得するためのページを指す。

・メルマガ

メールマガジンのこと。

またはリストに対して送るメール全般のことをいう。

・ステップメール

あらかじめ登録した内容を、設定したタイミングで自動的に送ることができるメールマガジンのこと。

・メルマガ配信スタンド

メールマガジンを配信するためのサービス。

有名などころではオートビズ、MyASP、Jcityなどがある。

月額3,000円くらいから使用可能。

・SEO

Search Engine Optimizationの略。

日本語に訳すと検索エンジン最適化のこと。

Google、Yahooなどで検索をした際、

上位ページに表示されるように、

ウェブサイトにあらゆる工夫を凝らすことをSEO対策という。

・PPC広告

Pay Per Clickの略。

クリックされるごとに広告費が発生する仕組みのこと。

クリック報酬型広告ともいう。

・Facebook広告

Facebook上で表示される広告のこと。

個人でも比較的簡単に広告が出せる。

数千円単位からでも出稿でき、安い金額でテストできるのが魅力。

・WordPress(ワードプレス)

サイトの作成やブログの作成などができる

CMS(コンテンツ管理システム)の1つで、無料のソフトウェアのこと。

公式サイトやホームページを作成する際に使う。

・フロントエンド

集客商品ともいう。

名前の通りプロセスのフロント(前)に置かれる商品やサービスのこと。

フロントエンドの目的は見込み客を集客すること。

・バックエンド

収益商品ともいう。

プロセスの最後(後ろ)に置かれる商品やサービスのこと。

つまり、最終的に購入して欲しい商品やサービス。

「バックエンド」は、最も価値を提供でき

独自の価値が最大化されている商品になる。

基本的には高単価での販売を行うため、利益も大きくなる。

・オファー

提案のこと。どんな内容のものを提供するのか、

特典、保証、限定性、割引など商品の提供条件のこと全般を指す。

商品が売れるかどうかは

お客さんにとって魅力的なオファーになっているかどうか

全てと言っても過言ではない。

3.Web増客システムとは？

そもそもWeb集客システムとはなんなのか？
ということをお話しましょう。

結論からお伝えすると

- ・Web上のツールを活用し
- ・半自動的にお客さんが集まる
- ・仕組み(システム)を構築すること

です。

この集客の仕組みをWeb(ネット)上に
構築することで

あなたが寝てても遊んでいても
セミナーに参加してても
セッションをやっているても

半自動的に、あなたが助けたいお客さん、
あなたのことを必要としているお客さんが
集まってくる状態を作ることができます。

逆に、この仕組みを作っていないと
お客さんが集まらず
いつまで経っても売上が安定しません。

だからこそ、ビジネスをはじめて
安定的な売上を出していきたいのであれば
このシステムの構築は必須となります。

私が起業してから1000万円を達成し、
億単位の売上を継続することができているのも
このシステムを構築しているからなのです。

4.Web増客システムの全体像 ~Web集客の仕組み~

.....

では、Web増客システムの重要性が分かったところで
全体像についてお伝えします。

これはなんにでも言えることですが
物事を正確に理解するためには
まずは全体像を掴んでください。

木で言うと根と幹の部分です。

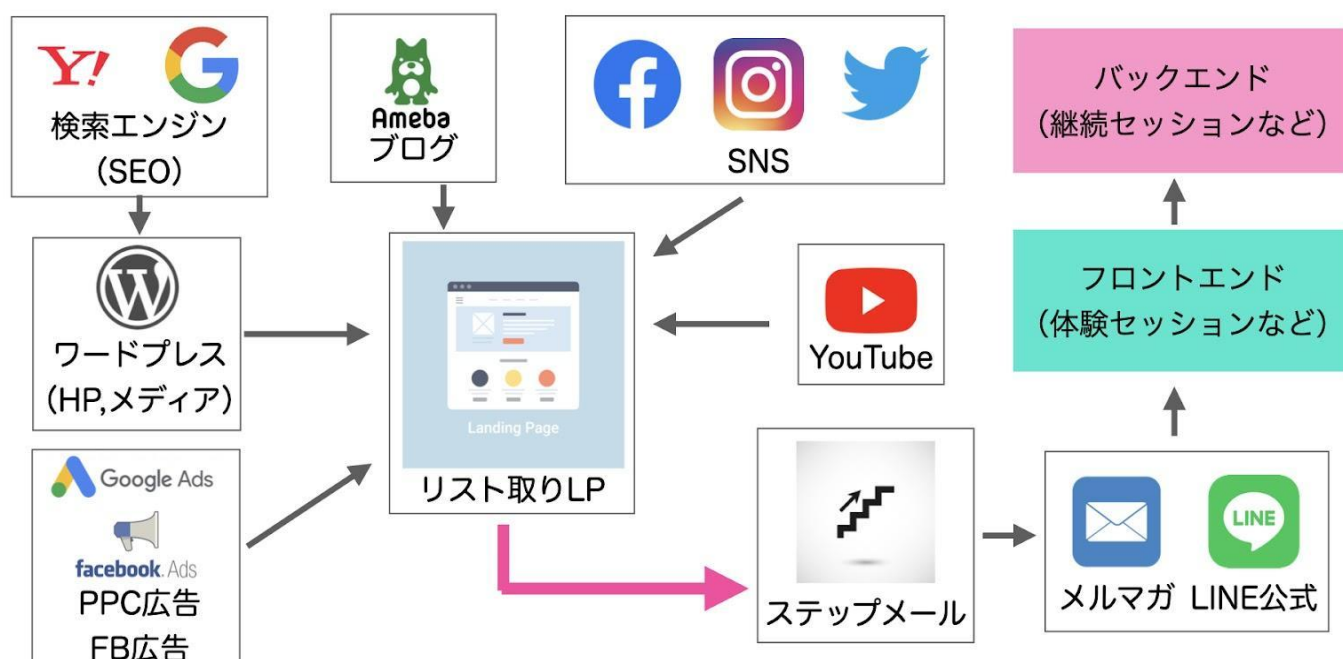
全体像さえ掴んでしまえば、
枝葉の細かい部分は自分に必要な物だけを
選択できるようになります。

逆に、この全体像を押さえておかないと
「最新の集客情報、楽して簡単に儲かる！」
みたいな情報に振り回されて、
お金も時間も失い続けることになってしまいます。

そうならないためにもしっかりと、
ここは押さえておいてください。

下記の図がWeb増客システムの全体像です。

Web増客システム全体像



いかがでしょうか。

全体像の細かいところを話し出すと
このレポートだけでは伝えきれませんので
まずは”全体像を把握する”ことに
注力してください。

このWeb増客システムを
簡単なステップとしてお伝えすると

- ・ステップ1.あなたの見込み客が集まっていそうなところ
(SNS、ブログ、YouTubeなど)で情報発信をする。
- ・ステップ2.リスト取りLPにアクセスを流す。

- ・ステップ3.ステップメールで信頼関係を構築する

- ・ステップ4.メルマガでフロントエンド
(体験セッションなど)を募集する

- ・ステップ5.さらに興味がある人に
バックエンド(継続セッション)などのオファーをする

という感じです。

こうして全体像を捉えてみると
意外とシンプルだと思いませんか？

巷のノウハウは
これらの細かいところにフォーカスして
最先端のノウハウとか、
最新の情報と言っているだけなのです。

ただ、それが悪いわけではなく、
このこと理解した上で情報を得るようにしないと
「思ってたのと違った」とか
「自分には難しすぎた」とか

結局なにも形に出来ず
お金と時間を失うことになるので
注意してほしいのです。

また、

「やることが多くて大変そう」

と思われるかもしれませんが、
最初から全てに取り組む必要はありません。

使える時間も限られていますし、
人それぞれ得意な集客は違うため、
あなたに合った集客方法を見つけて
集中して取り組んでいけばいいのです。

例えば、私が主催している
仙道塾ではゼロスタートや、副業ではじめて
3ヶ月～6ヶ月くらいで
単価「30万円～50万円」の商品(バックエンド)を
売り上げる方も珍しくありません。
(1ヶ月目から売上を出す強者もいます)

なぜ、そんなことができるのか？というと
成果を出すために必要な
センターピンを押さえているからです。

センターピンとはボウリングの
1番手前の中央ピンのことで
そこさえ倒せば
あとは全部倒れるポイントのことをいいます。

そして、
Web増客システムの根幹を成す
センターピンこそが仙道塾で教えている

「魂の差別化コンセプト」

なのです。

この辺りの詳しい内容については
メールや動画での講義を
お届けしていますので
そちらをご確認いただけたらと思います。

5.おわりに

いかがだったでしょうか？

当然ですがこれを読んだだけでは
Web集客システムを構築することはできません。

結局、「何から取り組んだらいいのか分からない」
と思われた方もいるかもしれませんが
なんとなくのイメージは
掴めたのではないのでしょうか？

こうして全体像を掴んでおく、というのは
ビジネスをする上で非常に重要なポイントです。

この全体像を知ったうえで
ビジネスをはじめると
知らずにビジネスをはじめるとでは
大きな差が生まれます。

なぜなら、今の自分が何に不足していて、
何から取り組めばいいのか
分かるようになるからです。

逆に全体像を把握していないと、
「最新の集客情報、楽して簡単に儲かる！」
みたいな情報に振り回されて、

お金も時間も失い続けることになってしまいますので
本当に注意してくださいね。

今まで仙道塾に入った方の中にも
さんざん遠回りしてしまった方もいましたし、

お会いした方の中にも
最初から仙道塾に出会っていれば参加出来たのに

いろんなものにお金を使いすぎて
お金が無くなってしまっていたがために
泣く泣く諦めてしまった方もいらっしゃいました。

そういう方がいると大変悲しい気持ちになります。

ノウハウだけ教えて
大したサポートもないところがほとんどの中、
仙道塾のサポート環境(外部講師など)には
多くのお金をかけています。

なぜなら、私自身のミッションが
「サポート文化を広める」ことだからです。

なので、あなたが本気で
ビジネスをはじめていきたいと思った際には
ぜひお力にならせてください ^^

それでは、最後まで
お読みいただきありがとうございました。

引き続き、メルマガでもよろしくお願い致します。

仙道達也 -Tatsuya Sendo-

(株)マーケティングフルサポート代表取締役

マーケティングコンサルタント

プロデューサー



ミッション

個人1人1人がサポート文化を無限に広める
美しい世界を実現すること

プロフィール

大分県出身。

ミュージシャンを志して上京するも芽が出ず、
フリーター生活をしながら、
オンライン上での事業の差別化と集客ノウハウを独学で習得する。

2014年に株式会社マーケティングフルサポートを設立。

フリーランス起業したい人のための

web差別化や集客仕組み化を教える講座をはじめ、

起業家、経営者向けのコンサルティング、

プロモーション、広告代理などを実施。

売上ゼロスタート、副業スタートの顧客が多い中、

報告あるだけでも414名以上が

100万~1000万円以上の売上UPに成功。

年商1000万円から1億以上のフリーランスも170名以上輩出し、

約5年間で累計32億円以上の売り上げUPに貢献。(2021年6月時点)

Web初心者にも分かりやすい丁寧な指導が評判を呼び、

業界から注目を集めている。