

オンラインセミナーで32名の集客から

個別相談会へ12枠中10枠動員した初の挑戦

【2021年8月9日】セルフプロモーションチーム 畠山よう子

=====

- ・全く新しい概念を世に広めようとしている方
- ・オンラインセミナーから個別相談会へ参加者様を動員したい方

そんな方へ

初めてのオンラインセミナーから個別相談会へ12枠中10名動員した考動の記録

=====

【目次】

- 1、 背景
- 2、 結果
- 3、 結果につながった6つのポイント
- 4、 素材

=====

【背景】

7月中旬、師匠の裕紀さんの勧めで、ランディングページを作ってみました。

その頃インスタグラムのフォロワー数は500人ほど。

状況としては初動期の初動期。まだサービスを提供する段階ではなかったと思います。

ですが、ランディングページを作った途端、その後のタイムスケジュールが一本の道のように敷かれて、この流れはやるしかないと思い裕紀さんに相談しました。

裕紀さんとしては手放してGOサインを出す感じではありませんでしたが、「やってみましょう！」と私の希望に沿った決断をしてくださいました。

この時からオンラインセミナー実施まで3週間弱。フォロワー数500人程度の私が、オンラインセミナー40名の集客、その後個別相談会12枠を埋めるための挑戦が始まりました。

【結果】

既存のお客様の助けもあってオンラインセミナー40枠中32名動員。

そこから有料の個別相談会へは12枠中10名の応募をいただきました。

【結果につながった6つのポイント】

- 1、 Instagramの露出ルーティーンを見直し、2週間で500名のフォロワーを増やした
- 2、 SNSの投稿でランディングページへの導線を整えた
- 3、 事前にお悩みをいただき、セミナー中解決する構成にした
- 4、 セミナー前半に参加くださったお客様の声を投稿し、後半ラスト1枠まで諦めず募集をし続けた
- 5、 解決案として他の方法では思いつかないような独自の案を提案。
- 6、 3枠目のセミナーで個別相談会へのお申し込み無し。
そこからお客様が本プログラムに興味を持つきっかけを見つけ改善

1、Instagramの露出ルーティーンを見直し、2週間で500名のフォロワーを増やした

- ・1日1投稿だったのを、2投稿に増やした。
 - ・100件、200件と数を決めず、全ての投稿にいいねをするようにした。
- すると、1日のフォロワー数が40名増えるなど、して2週間で500名のフォロワーを獲得できました。

2、SNSの投稿でランディングページへの導線を整えた

チャレンジ期間中、フォロートレーニングの際にカットインの題材にさせていただいたので、メンバーの皆さんにいただいた助言を、ほぼ全て参考にしました。

- ・Instagramプロフィールの見直し
- ・ペルソナの悩みに沿った投稿
- ・ラブレターテンプレートを意識したストーリーズを作成

3、事前にお悩みをいただき、セミナー中解決する構成にした

オンラインセミナーは、体相を知るキッカケとして設定しましたが、講義だけでは参加者様のメリットがそれほど感じられなかったなので、実際の事例を交え、みんなで学ぶという程で、お悩みを一つ解決する構成にしました。

4、セミナー前半に参加くださったお客様の声を投稿し、後半ラスト1枠まで諦めず募集をし続けた

セミナーは、8月5日に2枠、8月8日に2枠設定していました。

8月5日時点で、参加者様からいただいた感想を、SNSやブログに投稿したことで、ラスト1名、新規の方からのお申し込みをいただきました。

5、解決案として他の方法では思いつかないような独自の案を提案。

問題の解決法は、プロとして一般論で言われていることを交えつつも、私独自の目線での回答を中心ににお答えするようにし、参加者様に新たな気づきをお伝えできるようにしました。お悩みをお預かりした時点で、知識としてなかった事も、事前にいただいているため、セミナー本番までに調べたり検証したりして、その方のためだけの回答を準備してから本番に挑みました。このプロセスは、私も知識を積み上げられたため、楽しい時間でした。

6、3枠目のセミナーで個別相談会へのお申し込み無し。そこからお客様が本プログラムに興味を持つきっかけを見つけ改善

1枠目、2枠目で5割以上の方が個別相談会へ応募くださったので、手応えを感じていました。ところが3枠目は一人の応募も無し。4枠目が始まる前に何がいけなかったか見直しました。

すると、3枠目では参加者様の気持ちに寄り添う姿勢が足りず、個別相談に対しての解決案に偏りがあった事を発見しました。

そこで、1枠目、2枠目では、どういうタイミングで参加者様の目が変わったか思い返し、4枠目では参加者様の気持ちに寄り添う姿勢を徹底しました。

すると、そこから新たに3枠にお申し込みをいただくことができました。

【素材】

Instagram

https://www.instagram.com/taisou_yoko/?hl=ja

Facebook

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100067576826822>

アメブロ告知記事

<https://ameblo.jp/hata0358/entry-12687488666.html>

お申し込みページ

<https://www.agentmail.jp/form/ht/29540/1/>