

理想のファネル

- ①情報発信

→自分の価値観を明確した情報発信をすることで、自分の価値観に共感した人が集まってくる。この人に興味あるなと思ってもらう。

- ②アポ（リサーチ）

→相手の悩みを理解する。相手の言いたいことを受け止めてあげてスッキリさせてあげる。この人は良い人だけと思ってもらう。

- ③アポ（アプローチ）

→相手の悩みを解決してあげる。リアエイド以外でも良い。この人は信用できると思ってもらうこと。

- **④心が開けているリストを作る**
→信用してもらった人達とLINE交換をして、プライベートの一部になる。この人連絡先を交換しておくことで何かしらのメリットがあると感じてもらえるような状態にしておく。
- **⑤コミュニティを作る**
→リストが増えたら、コミュニティ化をして、そこにさらに情報を落として、頼りになる存在になる。
- **⑥宣伝**
→信頼関係ができていますので、こちらが何を言っても心を開いて聞いてくれる状態。この人の言うことなら間違いないから一度詳しく聞いてみるか？となっているのがベスト。

自分のファネルを作る

- **先ほどの骨組みは大まかな全体像。順番必ずしもそう
でなければいけないというわけではない。
→心理的な部分の変化が合っていれば良い。**

- **具体例**

- **情報発信** → **LPへ誘導** → **LINE@に誘導** → **教育コンテンツ** → **宣伝をかけて申し込み**
- **交流会での認知活動** → **名刺やLINE交換** → **やりとりで信頼を高める** → **アポイントメント（リサーチ）** → **アポイントメント（セールス）**