



# 無料集客 5 DAYSチャレンジ

5 days challenge day4

# 成果をあげる**3**つのクエスション

- 参加の目的は？（中長期）
- チャレンジのゴール？
- 現在の課題は？

# チャレンジルール

ライブで参加してください

積極的にコメントやいいね！をください（1日の目標200！）

頭の中にある知識を一旦空っぽにして聞いてください

「それ、もう知ってる、わかってる」は学びや成長をストップさせます

課題をコンプリートしてください（翌ライブ講義の1時間前まで）

録音、録画はご遠慮ください

他社の批判はしないでください→応援へ

あなたが今回の**5**日間のチャレンジするテーマは・・・

“無料集客”についての勘違いを払拭して  
確実に無料集客をできるステージに立つこと

チャレンジの全ての課題をコンプリートすると・・・

- 無料で集客できるようになる
- 集客で悩む時間がなくなる
- 集客のアイデアがわくようになる
- 気の合うお客様来てくれる
- 発信する内容に迷わなくなる

Day 3 振り返りとフィードバック

## Facebook集客

DAY3

ミニクイズ

Facebook集客の鍵は？

「 」

# Day 3 振り返りとフィードバック

Yoko Okusako 🙋

Day 3 課題提出します

問1 気づきと学び

コミュニケーションが戦略になるとは思っていませんでした。

私にとってフェイスブックの見方が変わりました。

当たり前が見込み客にとって当たり前で無い・・・←これには勇気をもらえました。

「何度も対話を重ねて見込み客の欲求を知る事が大切」

問いかける事が大事ですね。

問2

使う媒体に合った活用法で理想のお客様を設定して問いかけてゆきます。

毎週ラインで配信しているものを対話に変えていけるように、問いに答えて頂けるようにリサーチも入れて取り組みます。

細かな分析方法や、すると変えていける方法を教えて頂きありがとうございます！

集客は恋愛に似ていますね♡

鮫島 朋恵 🙋

DAY3 課題提出します。

質問①気づきと学び

今まで自分の集客は自分目線、自分の思い込みから発信していたと気づけました。お客様の悩みを理解することが出来ていなかったのだとわかりました。

ハンター目線ではお客様のよき理解者にはなれない。本当ですね。

自分がお客様の立場だったらと考えると納得です。

あとは圧倒的に発信回数も少なかったと気づけました。

質問②どのようにこれから実践していきたいか

理想のお客様のお悩みをもっと深掘りしていく必要があると感じました。

お客様との親密度を上げていく活動をもっとしていきたいと思います。

自分や友人家族の声、はいったん捨てることをします。（思い込みは失敗のもとですね。）

発信の内容に重みをもたせるために、考えながら発信したと思います。

7時間 いいね! 返信



# Day 3 振り返りとフィードバック

たった1人の理想のお客さまと結ばれる

抱えている悩みを解決するために対話をする

独りよがりにならずに、本当に見込み客がそう思っているかを確認する

自分、家族、友人の考えは捨てる  
お客さまは自分と同じ考えをしていない

メッセージは、お客さまが決まっていれば決まる

メッセージが不特定多数、発信している場所が悪い、発信量が少ない

理想のお客さまが毎日どんな事を思って生活しているかを考える

とにかく自分の思い込みではなく、お客さまの良き理解者であること

ザイオンス効果=単純接触効果  
人間は接触回数が多いと好感を持ちやすい

お客さまがコンタクトを取って最初にお金を払う回数は33回  
分析するためには、最低10回は発信する

Facebookの特性、成功法の投稿、コミュニケーションを意識をした投稿をする

## ②今後のビジネスでどう活かすか

今、個人ページは投稿ストップ、ビジネスページも投稿が少ないです。

見込み客に投稿や告知を届けるために、発信の量、コミュニケーションを増やして認知度を上げることが必要

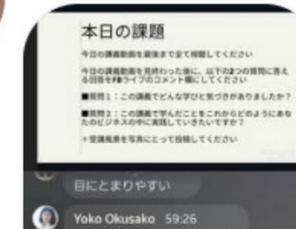
→既存客との会話やWeb上のお悩み投稿の中から、自分軸にならないたった1人のお客さまの心に届くメッセージを探す

戦略的にFacebookを育てて、無料集客の土台を作りたいです。

10時間 **超いいね!** 返信



Etsuko Nagai 🙋



**DAY4**

情報発信の恐怖を手放すには

なぜ私がこの話をするのか？

この壁で止まってしまおう人が  
多いから

先にお伝えすると  
恐怖は「エゴ」から生まれています

発信の恐怖は  
全身全霊の  
「FOR YOU」  
でなくなる



“失敗の連続は自分の弱さを知り、  
自分を磨いて本当の強さを持つため  
に起こる”

“問題が起これるとそれをうまくかない理由にして、諦めているだけ”

“あなたが諦めない限り  
失敗はない”

“自分と同じような悩みを持つ人たちの役に立てることを考えればいい”

“経営資源が全て整っていたから、  
夢を実現できた人は1人もいない”

“いかなる環境や条件の中でも、自ら限りなき能力と可能性を最大限に発揮して、道を切り拓いていく姿勢”

“世界中の成功者は、経営資源が足りないから成功している”

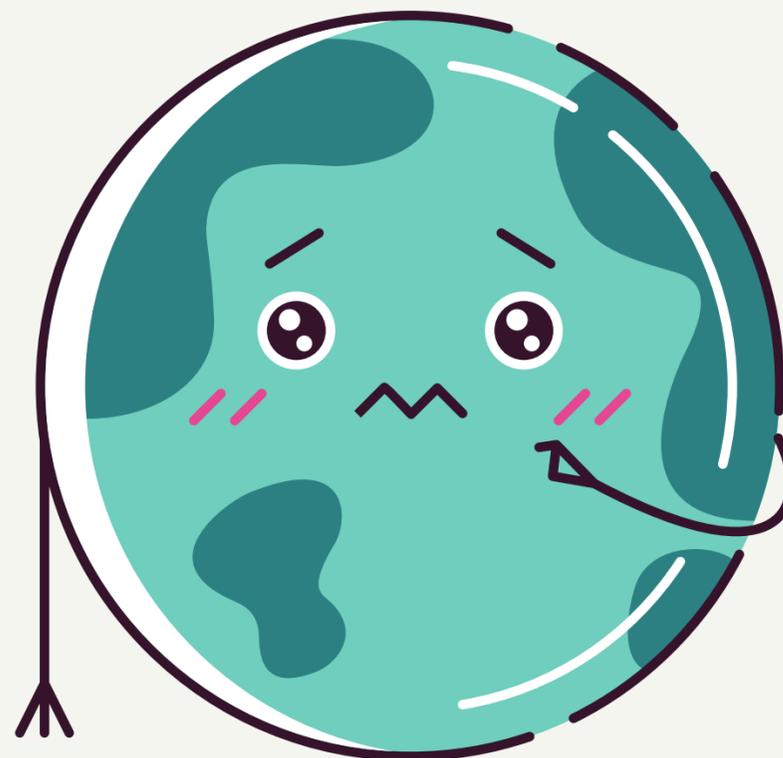
“全ての可能性は人間が創り出している”

“どんな状況に置かれても、自由に夢を描くことができる”

“どんなに行き詰ったとしても、手法は百万通りある”

ちなみに私

- 人見知り
- あがり症
- 緊張しい
- 不安症
- 劣等感の塊
- 虚弱



でした。

はじめての一步を踏み出さなければ  
何も変わらない

やる気のない一万人よりも

本気の1人が世界を変える

夢を実現したい人は  
他の人の夢を応援する

何をやっても、失うものより  
得られるものの方が多い

人が一番見たいもの

“夢に本気で挑戦する人の姿”

10/23~10/25にオンラインで開催された  
ビジネスアワードで  
なんとなんと！！  
優勝しましたあ-----😁😁😁😁😁😁😁😁😁！！

そして、  
スポンサーのHotmartさんから  
いただいた賞金は、  
なんとなんと！！  
100万え〜ん(≥▽≤)！！！！

100万円(๑>๓<๑)！！！！

ひえ-----(@>๓<@)！！  
えらいこっちゃ💧

集まったプレゼンターは10名。  
会場にいる皆さんの票も合わせて  
ひとりを選ぶアワード。

東京や、  
オーストラリア、マレーシアなど  
海外からも参戦された強者のみなさん><;

高知の西の端っこの方、  
人口33,000人ほどの田舎まち  
四万十市のようなところから  
参戦しているのは、  
私だけでした。

うちの周り、  
田んぼと畑と堤防と川と山  
つまり自然ばかりよ^^

オンラインの会場には、  
世界各地15カ国ほどから  
100人を越える起業家の方々が集まり、  
我が家とも繋がった中継で  
このビジネスイベントが開催されました。

ビジネスイベント。

それは、  
【Launch Live 2020】  
(ローンチライブ) でした。

主催されているのは、  
世界に4人しかいない  
プロダクトローンチオフィシャル講師の中で、  
唯一日本語でローンチを教えられている  
池田 秀樹 先生とチーム池田の皆さんです。

ローンチとは  
マーケティング手法の1つで、

ジェフ・ウォーカー氏が世界に広めた  
「プロダクトローンチ・フォーミュラ」を  
直接学ばれ、

世界中に住む日本人に  
ブーケットから日本語で教えられているのが  
池田秀樹先生です。

私は先生から教わった方法で  
これまで5回のローンチを行い、

自分でも驚くような  
成果を出すことができました 😊😊😊

今回この3日間のイベントで  
プロダクトローンチを学び、

中でも今回は最上級クラスでしか  
教えられていないカリキュラムについて  
学べると言う

とても貴重なチャンスだっただけに、  
たくさんの起業家が集まりました。

このなか日に開催されたアワード。

当初エントリーされたのは  
16名くらいだったと思いますが、  
様々な課題条件や書類、動画提出、  
自分の環境条件をクリアして  
ファイナルに残ったのは10名でした。

もちろん私にも  
度重なるトラブルや  
提出物の作業時間確保に  
何度も諦めポイントがやってきました。

最大の諦めポイントは、  
入り口の、  
エントリー時点でした。

「すごい方ばかり・・・💧」  
「売上も集客数も宇宙人くらいすごい・・・💧」  
「太刀打ちできんやん・・・😞」  
としよぼしよぼ思いました(ノ\_<)

しかーし！！

池田先生の、  
「売上だけで決めるわけではありません」  
と言う奇跡の言葉を聞き ✨ ✨、  
そこからですね、

「もしも少しでもチャンスがあるなら  
やってみようか」  
と気持ちが変わりました。

出場を決めたのは、8月の終わりでした。

諦めそうな時に奮い立たせたのは、  
「才能を最大限に使い、  
最後まで最大の努力をする！  
そうでないと出場を決めた自分にフェアじゃない」  
と言うこだわりでした。

この大きなチャレンジには、  
家族の理解と協力が必要でした。

とはいえ、  
私の仕事に全く関心のない父ちゃん  
(主人のニックネーム)と、

母(私)からのLINEの連絡も途絶え💧  
(普通逆でしょ😅)、  
3週間前から、大阪でやっと  
大学生活を送れるようになった娘に

アワードのことを話したのは  
受賞したあとでした😁😁

家族に話す時間もなく  
(と言うか忘れてた😅)  
ただ必死で取り組んできた3ヶ月。

受賞が決まった夜。

結構ほったらかしだった父ちゃんは、  
近所のスーパーで  
握り寿司と鯛のお刺身を買ってきてくれ、

「おめでたい🎉」と言って  
笑いながらテーブルに並べてくれていました。

なんだか、  
笑う顔の裏で  
また涙が出てきました。。

ローンチ。

3月に出会ったローンチと池田先生は、  
私に諦めない力と  
素晴らしい仲間と  
素晴らしい思いの詰まったお金と  
次へのステップへのきっかけ、

そして  
家族の笑顔を与えてくれました😊😊😊

お金では買えない  
ローンチストーリー。

これからも  
自分の可能性を信じて作っていきたい。

この度、  
想像を超えるたくさんの方に  
応援していただき、  
また世界中からたくさんの  
受賞おめでとうメッセージもいただき  
とても嬉しかったです^^

本当に本当に  
ありがとうございましたm(\_ \_)m❤️

高知の田舎から 世界へ！！  
We can do it！！

TO  水野里美さん

ありがとうございます！  
こんなことが出来るなんて、  
半年前には想像もしていませんでした。  
水野さんのおかげです。

あれから、練り直して  
Bコースは200,000円にしました😊

ローンチを通して、大切な学びと心の充実感を感じています。  
インナーサークルの方々、新たな方々と出会い、やり取りをし、信頼を深めさせていただける事。皆さんのお役に立てるサービス提供を心底から考えて実行し、成果を出して頂けるよう実践する事。

起業家として、これまでの小さな自分から正にトランスフォーメーション中という感覚を味わっています。それはローンチで皆さんにトランスフォーメーションをお伝えするにも役立っています。

岩村さんと水野さんに出会えて本当に良かったです💖  
優しく根気強く、冷静なコーチングのお陰様で一つずつ進めています。ありがとうございます😊🙏

私たちは今、**5日間**で「集客」を学んで  
いますが・・・

成功までの旅路のスタート地点。

感動できる自分の人生の物語を作る仕組みの第一歩。

を学んでいます。



「情報発信」 = 「コンテンツ」  
だけが、オンラインであなたのファンを  
作る唯一の道です

しかも「無料」で





情報発信する

プラットフォームを整える

1

# プロフィール写真 カバー写真



水野 里美

“メンタルにやさしいリピートサロン経営術、でお店をサポート。自然療法サロンふいと主宰ペライチ認定サポーター・米国ライフコーチ・ローンチクラブジャパンコーチ・読書家 <https://ux.nu/HfXfD>

[編集](#)



パッと見て

「どんなことをしてくれるのか？」

「そんな専門家か」

「何が得意な人なのか」

わかること



friends



友達を精査する

# 本日の課題

今日の講義動画を最後まで全て視聴してください

今日の講義動画を見終わった後に、以下の**2**つの課題に取り組んでください

■課題1：**FACEBOOK**のプロフ・カバー写真を見直す（必要であれば整える準備をする）**BEFORE AFTER**をスクショして提出（できるところまで）

■課題2：友達を精査する（**1**年以上コミュニケーションをとっていない人は削除）

課題の提出期限は  
翌日講義の1時間前まで  
(朝8時)

明日の予告