A top-down view of a desk with a laptop, hands clasped, and a small plant. The text is overlaid on the left side of the image.

1カ月で直紹介10人出す
SNS集客の極意



目次

はじめに

第1章 SNS集客とは？

第2章 SNS集客のメリット

第3章 MLMのSNS集客の特徴

第4章 MLMのSNS集客で大切なこと

第5章 MLMのSNS集客のやり方

第6章 リスト取りの集客の流れ

最後に

A photograph of a desk with a notebook, pencil holder, and succulent. The scene is lit from the left, creating soft shadows. A white horizontal bar is overlaid across the middle of the image.

はじめに

はじめに

この度は、**SNS集客の極意**をお受け取りいただきありがとうございます。
す。

あなたには『**SNS集客**』で副収入を得ていただきます。



はじめに

今回は実際に私がやっている『SNS集客』の具体的なやり方や進め方、収益の上げ方について解説していきます。


実際に私がやっている手法を、これを受け取ったあなたに**完全伝授**したいと思いますので、ぜひ最後までお読みください！



あなたはこれを読むことで、『SNS集客』を駆使して**どのビジネスでも成功する**を集客方法を身につけることができます。

どのビジネスでも成功するのであれば、
自分のやりたいビジネスを取り組むことができます。

近年、労働収入に限界を感じ、効率よくお金を稼いでいる人は、この世にたくさんいるので、皆さんもその世界の仲間入りをしましょう！



第1章
SNS集客とは？

第1章 SNS集客とは？

実際、集客のやり方は数多く存在します。

チラシ配り

飛び込み営業

広告

他にも

口コミ

交流会

も、集客になります。

他にも数えきれないほど存在する中
SNS集客を選択します。

第1章 SNS集客とは？

正直どの集客でも、人は集まる仕組みにはなっています！しかし、時代が変化していくことで、時代に適さない集客も存在します。

数多く集客方法がある中、私が行なっているSNS集客は他の集客方法よりも圧倒的に**効率が良く**、時代に適しています。

このSNS集客は、無料のSNSだけを使い集客するので圧倒的にコスパが良いです！


ほとんどの企業が使用しており、使わないと集客できないと言っても過言ではないです。

第1章 SNS集客とは？

SNS集客は、誰でも簡単に始められますが、成功していない人がほとんどというのが現状です。それはしっかりとSNS集客のノウハウを理解していないからです。

そうならないためにも、しっかりと基礎を理解して少しずつ集客できるように頑張りましょう！



A top-down view of a desk setup. A silver laptop is open, displaying a digital clock showing 3:54 PM. To the right of the laptop is a small potted plant with long, thin green leaves. In the foreground, a black smartphone is lying on a white surface, possibly a desk mat or a piece of paper. The background is a plain, light-colored wall.

第2章 SNS集客のメリット

第2章 SNS集客のメリット

SNS集客は、初心者の方でも気軽に挑戦できるものになっています。

ではなぜSNS集客がいいのか、**メリットは3つ**に分けて解説していきます。



メリット1

SNSは費用がかからない

お金はないけど集客をしないといけない！という人には大変オススメです。

他の集客とは違い、費用がかからないのがSNS集客のいいところです。

誰もが持っている**スマホ1台**で大量の集客可能です。



メリット2

拡散力がある

日本のSNS登録率は6割を超えています。さらに無料で使えて拡散力があります。数万人のフォロワーを持った人は数多く存在し、超有名人に拡散してもらわなくても、この人たちに拡散してもらうことができます。

今の時代SNS集客を使わない理由がないです。

ネットワークでよくある口コミの5倍は拡散できます！



メリット3

SNSさえあれば誰でもできる

SNS集客の一番のメリットは、この3つ目です！

SNSを使用できれば誰でもできます！

あとはノウハウをゲットしてそれをしっかりと自分なりに理解をし、実践していくことで簡単に集客ができます。

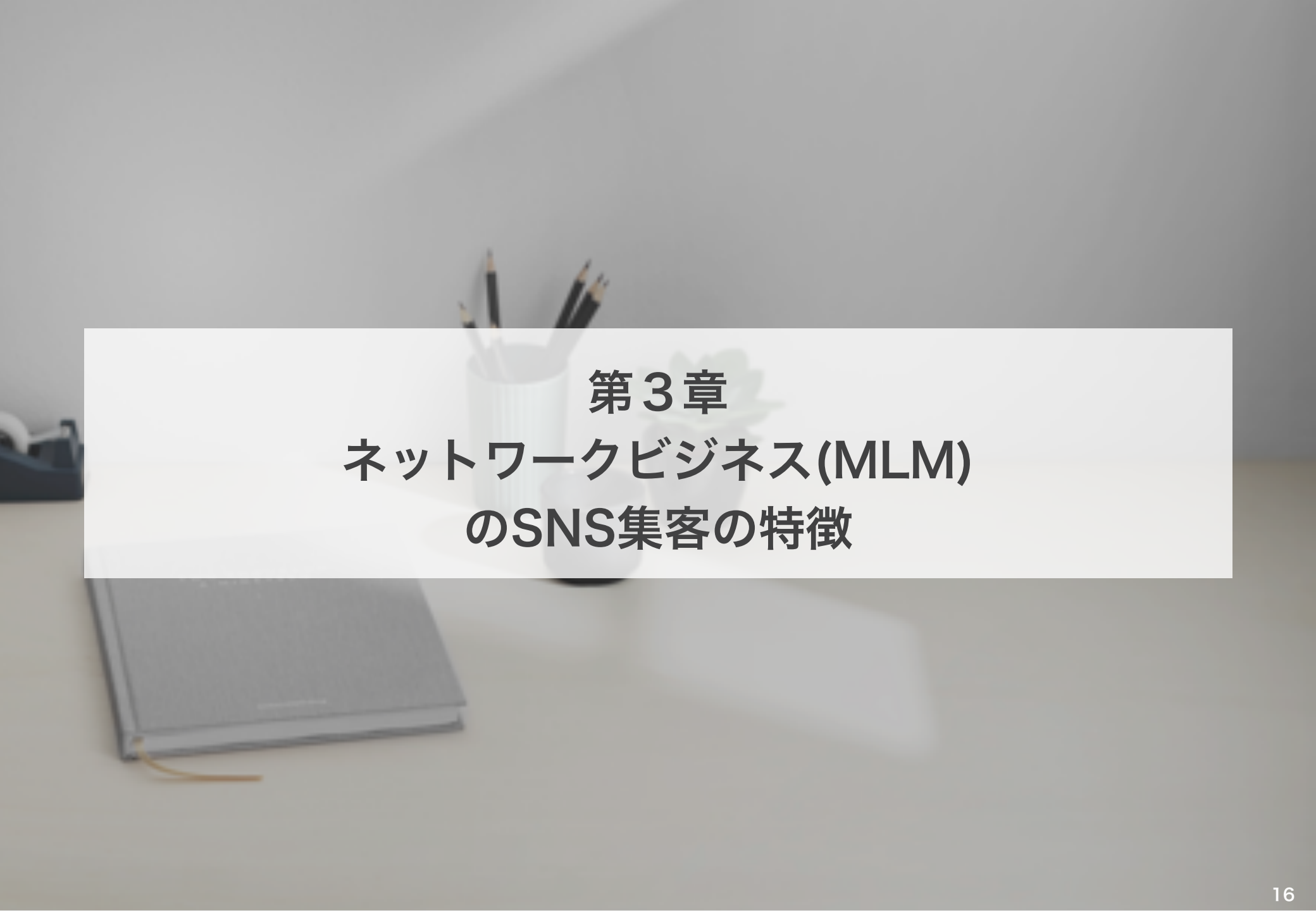
その集客のノウハウを次の3章でお伝えしています。

第2章 SNSアフィリエイトのメリット

この3つのメリットを理解し行動することで、まだ何も始めたことがない人でも、**ローリスク**で取り組むことができ、また人生の選択肢を幅広く増やすことも可能になるということです。

(リスクがないのが一番大きいですね笑)





第3章
ネットワークビジネス(MLM)
のSNS集客の特徴

第3章 ネットワークビジネス(MLM)のSNS集客の特徴

ネットワークビジネス(MLM)のSNS集客は、
アフィリエイトや他のネットビジネスの集客と比べると

圧倒的に楽です！

そのポイントは2つあります！



第3章 ネットワークビジネス(MLM)のSNS集客の特徴

ポイントは2つで

専門的で幅広い知識が必要ない。

集客活動にゴールがやってくる。

SNS集客のノウハウを持った
グループで活動すれば、
やり方も教えてもらえる上に
誰でも簡単に紹介が出せるようになります！

第3章 ネットワークビジネス(MLM)のSNS集客の特徴

出会い系や知人にアポを取ることも
選択肢としてなしではないが、
SNS集客の1番の魅力は

興味ある人が会いに来る

ところです！

アポをしながらビジネスの話に持ち込んだり、
さらにMLMの話に持ち込む必要がなくなります！

第3章 ネットワークビジネス(MLM)のSNS集客の特徴


注意することが1つあります！

SNS集客全般にあいて言えることですが、
集客を始めたからと言ってすぐにお金にはなりません！

SNSはアカウントを育てる期間が最低でも1ヶ月ほど必要なので、
その期間の後にアポが取れると思っておいってください！



注意

A top-down view of a person's hands typing on a silver laptop keyboard. To the left, there is a white cup of tea on a saucer. In the background, a laptop screen displays a list of items, and a notebook with a pen is visible. The scene is set on a light-colored desk.

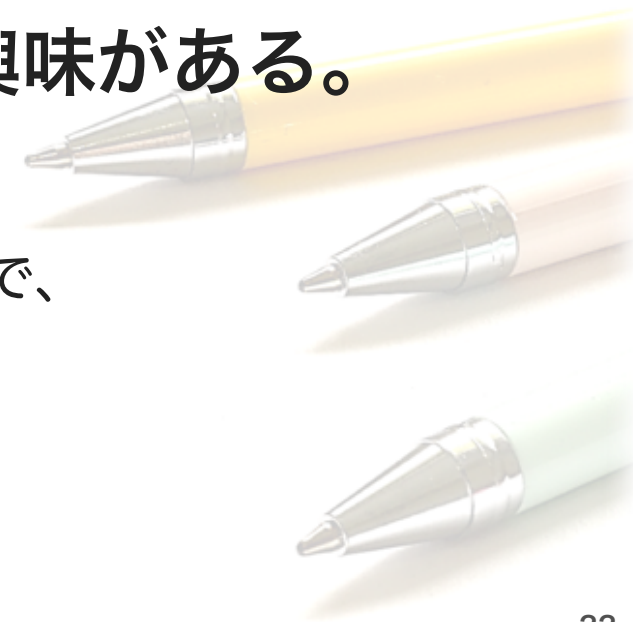
第4章 ネットワークビジネス(MLM) のSNS集客で大切なこと

第4章 ネットワークビジネス(MLM)のSNS集客大切なこと

さて、ネットワークビジネス (MLM)のSNS集客をやっていく上で、以下のことを頭に入れておくことは大切です。

- ・人はあなたのビジネスのことに興味はない
- ・人は自分のためになること、
自分の悩みを解決してくれることに興味がある。

そこで、ネットワークビジネス (MLM)のSNS集客で、
まずは、**絶対にやってはいけないこと**があります。



それは

いきなりビジネスの提案をすること

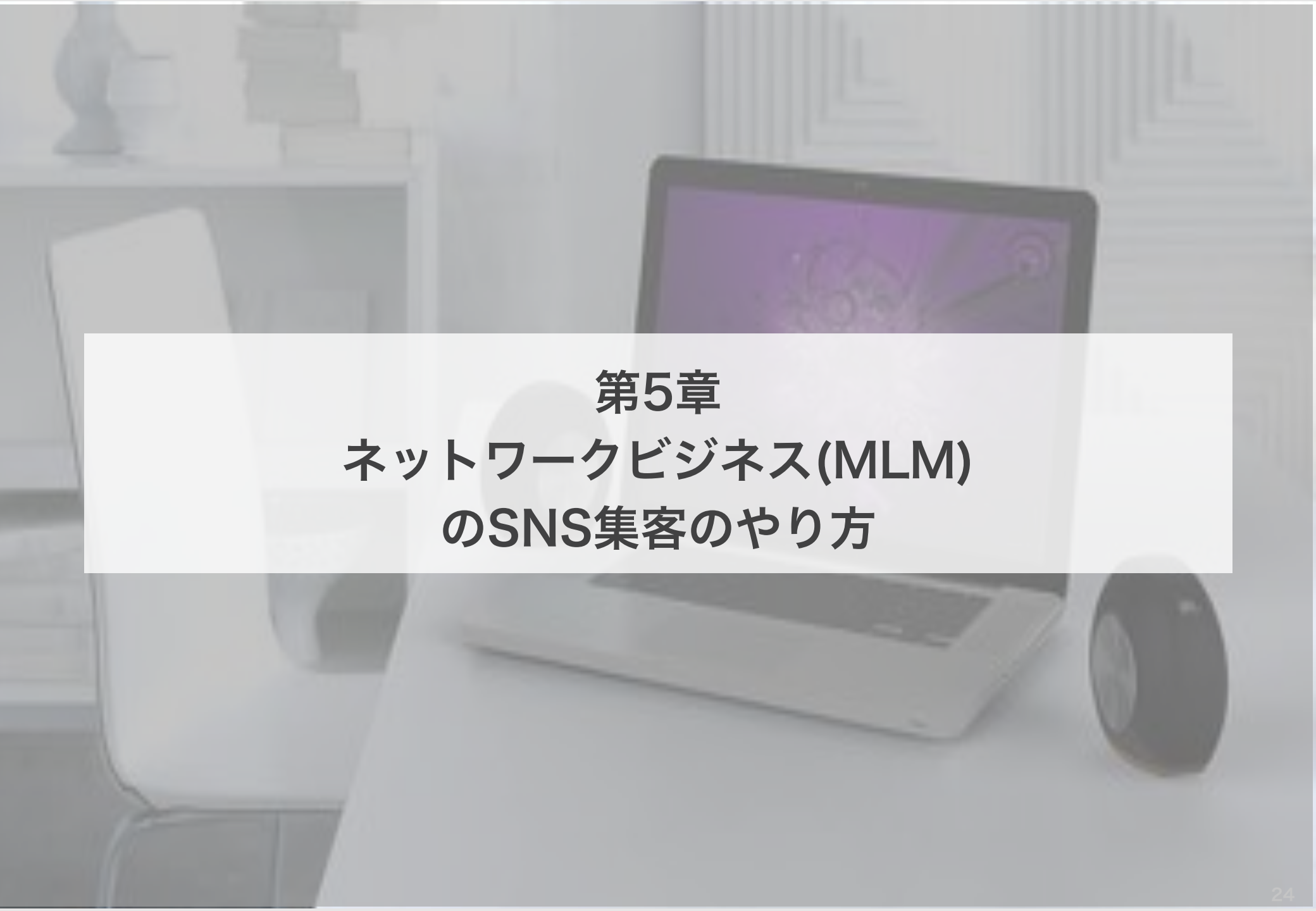
です

「私、アムウ○イをやっているから、是非、入ってください！」

「ニュー○キンを一緒にやりませんか？」

とやってもダメなんですよ。

ネットワークビジネスは日本では偏見は持たれるので
いきなり営業かけることは厳禁です！



第5章
ネットワークビジネス(MLM)
のSNS集客のやり方

ネットワークビジネスのSNS集客は

目的がしっかりとあります！

それは

リスト集めです！

リスト集め、というのは、

見込み客の情報を入手する

ということです！

つまり将来お客さんになりそうな人の

情報を集めるということになります！

リスト集めのツールとしては一昔前なら
メールマガジンを利用するやり方が主流でしたが、
今は

LINE公式アカウント (旧LINE@)

が主流になります！今メルマガは見られないので、
必ずLINEにしましょう。

ランディングページを作るのもよし
インスタグラムのプロフィールに直接
リンクを貼るのもよし。とにかく
公式LINEに誘導しましょう！

ちなみに公式LINEは誰でも簡単に作れます！



LINE公式アカウントで発信する情報と
メールで発信する情報とでは開封率が
全く変わってきます！


**メールの開封率が10%未満なのに対して
公式LINEの開封率60%ほどになります！**

1度登録されると相手からブロックされない限り
永久的に情報をお届けできます！

ネットワークだけでなくあらゆるビジネスを展開していく中で
公式LINEのリストは必ず必要になります！

では、

そのリストをどうやって集めるかを次の章でご紹介しますね！



第6章

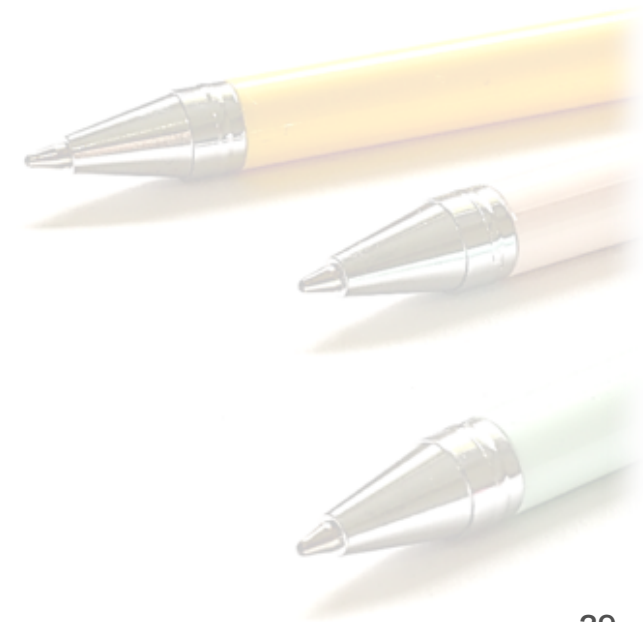
リスト取り具体的な集客の流れ

第6章 リスト取り具体的な集客の流れ

リストを集めるために**フリー戦略**（フリーミアム）を活用していきます。

フリー戦略はクリス・アンダーソン氏によって2009年に提唱されたビジネス戦略です。

あなたが持っているノウハウやスキルを見込み客に無料（=フリー）で提供することから利益につなげていくビジネス戦略のことです。



第6章 リスト取り具体的な集客の流れ

例えば、スーパーマーケットでの試食や化粧品のサンプルもそうです。無料のサンプルで価値を提供し、その後ろで有料商品を買ってもらうのです。

その他にも身近なもので言うとスマホアプリにもこうした戦略が多く含まれています。



第6章 リスト取り具体的な集客の流れ

スマホゲームをやったことがある方は多いと思いますが、基本無料ですが、有料コンテンツも含むというものがほとんどだと思います。

お金を追加して支払うことでレアキャラをゲットできたり、強いアイテムを手に入れますよね。

小学生のゲーム課金が一時期問題にもなりましたが、こうした課金制度を利用しているのは、実はアプリユーザーの5%ほどとされています。



第6章 リスト取り具体的な集客の流れ

このように何か無料のもので価値提供することを入口（集客）にすることで、有料商品に繋げている企業は例にあげた以外にもたくさんあります。

さらに、そのフリー戦略を活用し、リスト化することでダイレクトに見込み客へアプローチしている例で、「ドモホルンリンクル」がよくあげられます。



事例 ドモホルンリンクル

テレビCMやウェブ広告で見込み客にアプローチし、無料サンプルを見込み客に提供する際に、見込み客は無料サンプルの送付先として名前、住所、メールアドレス、電話番号などをフォームに入力します。

この状態で、無料で提供した代わりに、これから商品やサービスを購入し続ける可能性のある見込み客の情報を手に入れることができるという仕組みです。



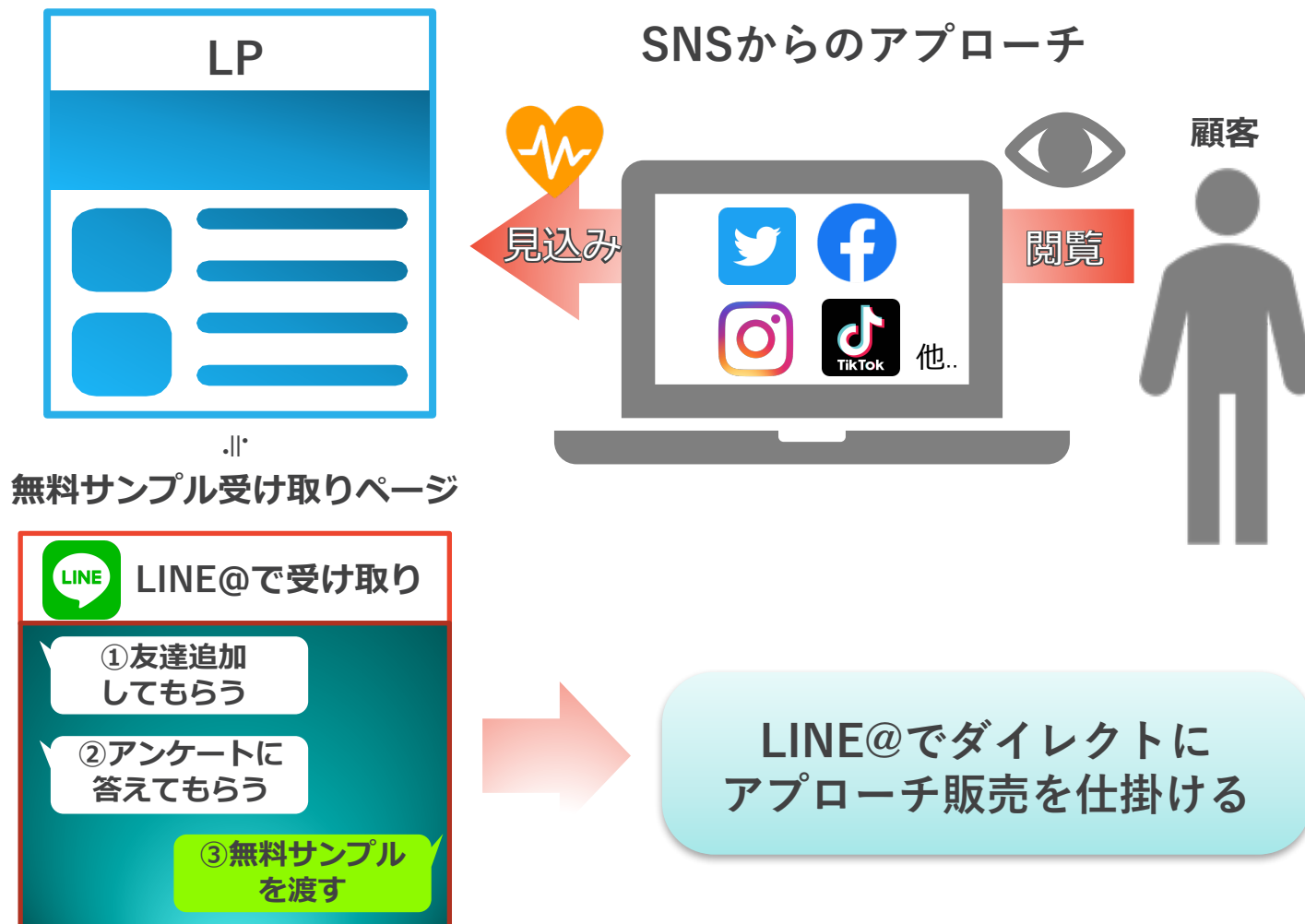
第6章 リスト取り具体的な集客の流れ

そして、その見込み客に電話や郵送物さらには、さらなる無料サンプルでの価値提供をし、見込み客が気に入れば購入というビジネスモデルとなります。

このように、無料サンプルを入り口に見込み客の情報を手に入れ、ダイレクトにアプローチする戦略を「**リストマーケティング**」と言います。



第6章 リスト取り具体的な集客の流れ



第6章 リスト取り具体的な集客の流れ

リストマーケティングの最終目的はお客様にダイレクトにアプローチし、
セールスし購入してもらうことです。

ダイレクトにアプローチするために
公式ラインに登録してもらいます。

当たり前ですが、友達や親などに
ただ公式ラインに登録してもらっても
意味がありません。



第6章 リスト取り具体的な集客の流れ

見込み客に公式ラインに登録してもらい、アプローチしていきましょう。

そのために無料サンプルを活用します（フリー戦略）。

この無料サンプルの受け渡しを公式ラインで行うことで無料サンプルを欲しい人（見込み客）が公式ラインに登録してくれます。



第6章 リスト取り具体的な集客の流れ

無料サンプルの詳細開示や、公式ラインに登録してもらうためのページが必要となります。その宣伝ページのことを**LP（ランディングページ）**と言います。

そして公式ラインに登録してもらい、無料サンプルを受け取ってもらうにはそのLPを見ってもらう必要があります。

ここで様々なSNSを使いLPのPV数（ページ閲覧数）を上げていくという流れになるわけです。

これがSNSのフリー戦略です。



A top-down view of a desk with two laptops, a candle, a succulent, and a notebook. The scene is set on a light-colored surface. In the upper left, a laptop keyboard is visible. To its right is a small, round, light-colored candle in a glass holder. Further right is a small, green succulent plant in a pot. In the lower right, a notebook with a dark cover and a light-colored page is open, showing a small plant illustration. The overall aesthetic is clean and minimalist.

最後に

今回初めてこのSNS集客を知った人と思います。

ぜひ今回の内容を使って集客をしていただければ
あなたの集客は爆発的に伸びると確信しております。

さらに内容を詳しく知りたいとかがあれば、

これからの内容を、公式LINEの方で説明していきますので、『読めました』と一言送ってください！

最後までお読みいただきありがとうございました。