



＜売れるFacebook Live 7ステップ＞

ファンやフォロワーさんと近い関係になるために、Facebook live動画はこれ以上ないパワーを発揮します。

このような流れを意識します

KNOW (認知) → LIKE (好感) → TRUST (信頼) → BUY (購買)

実際に会った状態になるので、熱いメッセージを頂いたりしてコミュニケーションが撮りやすくなります。あとはタイミングだけの状態になります。

1. 事前告知 (重要)

Facebook、公式ライン、メルマガ etc ご自身の全ての媒体で事前告知 特に開始の60分前、15分前、開始の3回の告知は超重要 Facebookのデカ文字投稿やGoogleフォームで、アンケートをとるのも良い

大テーマ 小テーマ トピック3つ

30-60分程度

〇〇に興味ありますか？ (1、2どちらに興味ありますか?) 興味があればコメントください!

↓ 〇〇について夜21時からLiveします!

日頃、フォロワーさんに何を知りたいかリサーチしておく。告知して 参加する準備をしてもらう

たくさんの人に広げたいので 超いいね シェア、コメントを書いてもらう。
行動を促す

2. Live本番 ベネフィット トランスフォーメーション を伝える

ライブを聞いた人が、あなたのライブで何が得られるかを話す

3. 商品、サービスの概要

ライブで何が知りたいかを聞きながら、概要を伝える

4. 緊急性、限定性

今すぐあなたのサービスを受けたほうがいいと思わせる

5. Call to action

行動を促す 直接情報を届けられる媒体に 案内をする. Facebook Live であればFacebook
グループ、メッセージbot のURLを案内。 Facebook内で顧客に知ってもらうと相性
がいい。公式LINEやメルマガの案内でも良い

途中からライブに入ってくる人がいるので、 途中何回もCall to actionを促す。

※ザイガニック効果

ライブで完結させない。気になるところで終了する。

続きをFacebookグループ or メッセージor 公式ラインへ誘導

Facebookライブで教育 → 公式ラインで動画をプレゼント

動画からセミナー → 個別相談へ → 販売 Facebookライブは効果が熱いです。

ライブで話しているときに無料セミナープレゼントをする
ライブの終了間際、最後にプレゼントをする

6. 限定特典

当日特典、人数限定特典、期間限定 等 限定性特典を作る。人は限定性がないとなかなか、申込みしません。

7. Q&A

Q&A対応すると申込みしまでのエンゲージメントが上がります

本資料の複製・転載を禁止します

Copyright©2020 Lutz Co.,Ltd All right reserved.