

シンプル オートウェビナー ファネル構築

M	T	W	T	F	S
		1	2	3	4
6	7	8	9	10	11
13	14	15	16	17	18
20	21	22	23	24	25
27	28				



- シンプルオートウェビナーファネルの構成を理解すること
- 高額商品受注に向けたシンプルオートウェビナーファネルを作成すること
- 自由にシンプルオートウェビナーファネルを量産できるようになること

シンプルオートウェビナーファネルの構成を
理解しよう！

最小限のライティングで
動画ベースで構成をしていく

5つのステップを3時間で完成させていきます

- キラーオファーを構築
- ウェビナースライド構成を作成
- 3つのコアベネフィットライティングを作成
- 3種類のランディングページを作成
- ウェビナーオートメーションを作成

①キラーオファ―を構築しよう！

ウェビナー成功の8割はオファーで決まる

- オファーとは、顧客へ向けた購入に関する条件のこと
- どれだけ魅力的なオファーを構築できるのか？
- 素晴らしい機能やメリットのことではないので注意が必要！
- コアの問題とそれに付随する複数の問題を解決していく
- 商品、特典、支払い方法、緊急性や希少性、保証、リスクリバーサル

① キラーオファーを構築しよう！

キラーオファー構築ワーク

POINT 01

このオファーを受け取る理想的なクライアントは誰ですか？

POINT 02

あなたの理想的なクライアントに「販売している具体的な成果」は何ですか？

POINT 03

理想的なクライアントが達成したい「望んでいる結果」は何ですか？

POINT 04

理想的なクライアントがその「望んでいる結果」を得ることを妨げる潜在的な問題は何ですか？

POINT 05

その潜在的な問題を解決する方法はありますか？

POINT 06

解決策に応じたオファー名はなんですか？

POINT 07

支払い方法は？

POINT 08

どんな保証をつけますか？

②ウェビナースライドを作成しよう！

ウェビナーのヘッドラインを作成しよう！ 提供する「成果」をベースに作成



ヘッドラインタイプ 1: 【悩み】なしで【メリット】の方法



ヘッドラインタイプ 2: 【対象者】が【時間】で【悩み】なしで
【メリット】を得る方法



ヘッドラインタイプ 3: 当社のクライアントが【時間】で【痛み】
なしに【メリット】を得る方法



ヘッドラインタイプ 4: 【痛み】なしで【メリット】を得る現在効
果的な方法

解説: ある問題（悩み）を避けながら、望ましい結果（メリット）を得る方法を提案します。商品やサービスが直面する具体的な問題を解決することを強調。

複雑な技術や怪しい販売戦術を使わず、たった30分のプレゼンテーションで自信を持ってコーチング、コンサルティング、またはサービスを販売する方法

【ストレス】なしで【効率的に時間を管理する】方法

【余分な費用】なしで【自宅をスタイリッシュに装飾する】方法

【過度な疲労】なしで【フルマラソンを完走する】方法

【対象者】が【時間】で【悩み】なしで【メリッ
ト】を得る方法

**解説: 特定の対象者が限られた時間内で、特定の悩みを避けつつ、
望む結果を達成する方法を示します。効率性やスピードを重視する
顧客にアピール。**

- 監査や逮捕の恐れなしに、小規模事業主が税金を最大50%削減する方法
 - 【若手起業家】が【6ヶ月】で【過度のリスク】なしに【事業を軌道に乗せる】方法
 - 【学生】が【一学期】で【過度なストレス】なしに【成績優秀者になる】方法
-

解説: 他の顧客が同様の問題をどのように解決したかを示す事例を前面に出し、信頼性や効果の証として具体的な成果を示します。

01/

当社のクライアントが毎月、特定分野ごとにクリニックに20,000ドルから50,000ドルを追加し、リード対応や手間をかけずに達成する方法

02/

リード対応や手を動かすことなく、毎月高額診療の患者さんでスケジュールを埋める方法

03/

当社のクライアントが【4週間】で【過度な労力】なしに【新規顧客を30%増やす】方法

04/

当社のクライアントが【一年間】で【大規模な広告費】なしに【市場シェアを拡大する】方法

解説: 最新のトレンドやテクニックを紹介し、「現在効果的な方法」に焦点を当てます。新しさや現代性を求めるオーディエンスに響きます。

POINT 01

急成長する請負業者のためのプロジェクト管理の秘密：8桁以上に
スケーリング

POINT 02

裕福な人々のほとんど知られていない3つの秘密が金銭的な豊かさを
解放し、わずか90日で金銭的自由を引き寄せる方法

POINT 03

【大幅な予算カット】なしで【営業効率を向上させる】現在効果的
な方法

POINT 04

【長時間の労働】なしで【職場の生産性を高める】現在効果的な方
法

POINT 05

【健康を損なうこと】なしで【エネルギーレベルを高める】現在効
果的な方法

**あなたの理想的な購入者の現在の最大の
痛みは？それは夜も眠れないほどのもの
です。5つピックアップしよう！**

**なぜ立ち往生していて、目指すところにたどり着けないの
か？**

**理想的な購入者が山を越えてでも得たい
と思う5つ以上の望まれる成果をリスト
アップしよう！**

成果はあなたのオファーと一致している必要

信念を構築しよう！

彼らが何を信じるの必要があるのか？

望んでいる成果に辿り着く ステップを作成しよう！

3つのステップで分けることがおすすめ

