

# ストーリーローンチ 実践編

 Avance



目次

# Contents

---

- 1 ストーリーローンチ 台本編
- 2 ストーリーローンチ デザイン編
- 3 当日告知投稿 台本編
- 4 当日告知投稿 デザイン編
- 5 ストーリーローンチ スケジュール編
- 6 ストーリーローンチ 実践編

今回は

ストーリーローンチ

**【実践編】**

を解説します！

- 第 1 章 -

はじめに



# 本講義の目的

ストーリーローンを正しく実践できる  
知識を身につける

# 全体像の解説



実践前に  
必ず準備しておくこと



実践中に必ず行うこと



実践中に  
やってはいけないこと



実践後に必ず行うこと



できるなら  
やった方がよいこと

この5つを徹底解説します



# 本講義のゴール

ストーリーローンチの実践編を理解する



- 第 2 章 -

# 実践編の解説



# 全体像の解説



実践前に  
必ず準備しておくこと



実践中に必ず行うこと



実践中に  
やってはいけないこと



実践後に必ず行うこと



できるなら  
やった方がよいこと

# 1.実践前に必ず準備しておくこと



当日の返信用DM文章の設定



事前教育とファン化施策

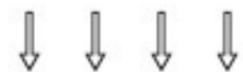
# 1.実践前に必ず準備しておくこと

## 当日の返信用DM文章の設定

〇〇様、

勉強会へ参加希望をいただき  
誠にありがとうございます！

先着20名限定の勉強会は  
こちらからご参加ください！



(流入経路リンク)

- 無駄なことは一切書かない
- DM返信テンプレに保存

インスタには  
返信テンプレート機能が  
あるので概要欄で  
解説しておきます！



# コピーは絶対に使わないでください！

アクションブロックがかかってしまう恐れがあります。

アクションブロックとは、  
送ったメッセージが届かなかったり  
相手から応答がなかったりする現象です

必ず返信テンプレートを利用していきましょう。

# 1.実践前に必ず準備しておくこと

## 6-1でお渡ししたツイート集を参考に

理想図を描かせる40	お金周りの不安から解放される系の理想を刺激	1	半額のお惣菜を買って毎月ギリギリまで生活する。過去の借金額は500万円。	「早いうちにお金を稼ぐ力を身につけて将来の不安があると」	そして将来の不安があると、ある程度の金銭的余裕がある。でも、やりたいことに挑戦できる。	「借金が500万円あったときは作業してても何かに追われているような感じでした。」	「お金の知識を知識に変えるしかない。」	結局「お金を払う側」になる。	
	時間的な自由度が増える系の理想を刺激	2	会社員時代は毎月のサービス残業が110時間。副業なんてやる時間すらなかった。それが今では組織を構築してフリーランスや自営業者の最も理想的な人生って	生活費を稼ぐために1日1・2時間働けば生活費くらいは稼げる。	外注すると利益が増えます。シンプルに「外注さんの方が自分よりハイク」→その結果として、よりレスポンスが速い。	「SNSで稼ぐスキルは「SNSでビジネスを構築するスキル」でいい。そして皆様が存じの通りSNSは資産性が圧倒的に高い。」	「知識は最大の資産」	当たり前ですが「お金をもらう側」です。	
	人間関係の悩みが解決される系の理想を刺激	3	お金・時間・人間関係これらに悩んでいる人が本当に多い。過去の自分もこれに悩んでいて正直毎日しがしんどすぎた。	人間関係のストレスって自分の人生を壊すくらい強烈なモノだと思う。	好きな人とだけ絡んで合わない人とは距離を置く。	「怒号が飛び交う劣悪な環境・職場の全員目が死んでる・人間関係の圧倒的なストレス」	「好きな人と仕事ができる」とこでも実際、その理想はたった1つタスクがきつい時や	人間関係で悩んでいて会社がきついたのであれば今すぐSNSで稼ぐ方法を学ばなければ、運用代行はNG。	SNS発信の良いところ。それは「自分の意見や思考に共感してくる結果、人間関係のストレスはゼロ」
	その他の縛りから解放する系の理想を刺激	4	SNSってもう後発だよ。プログって後発だよ。プログラミングってもう後発だよ。始める人が9割だからこそ始めるだけで勝機がある。	僕が本当に届けたいのは「SNSマーケティングの習得」ではなく「個人で稼ぐ力」を身につけること。そして最も再現性高く稼ぐ方法が	僕が会社員の時はフリーランスに凄く憧れていた。でも実際に経験してみると案外会社員と変わらないんだ。「正しい方向」に「正しい努力」	スキル無しでも10万円稼ぐ方法。結論、スタートアップ企業の雑務をオンラインで巻き取る。	「将来の金銭的な不安から解放されたいのであれば」	会員の「安定」は安く定めること。経営者の「安定」は安心を定めること。	そして、ビジネスを難しく考えて「需要に対して供給を届ける」これさえできればビジネスは成り
再現性を担保する50	現実感を出すツイートによって再現性を担保	5	インスタで月100万円はかんたん。1.レドオーションに飛び込む。2.リールとフィードを毎日投稿。3.インスタライブをする。4.ライブ個別へ誘導する。	・自社商品設計する。・営業マンを3-5人採用。・無料相談に毎月40-50人集客。・平均単価50万円CVR50%	1.代理店のサービスを用意する。2.ありきたりなコンセプトで発信。3.フィードとリールを毎日投稿。4.インスタライブを週2回	まずは1000円を稼げるようになる。それを×100回して10万円にする。その10万円を新しいことを学んで一発で10万円稼げるようになる。	SNSマーケティングの習得はかんたん。「自分が実践する」「コンサル生に実践させる」自分1人の実践だけでは	LTVを一発回収。SNS事業では高単価一択です。30-100とか。しかも高単価だと	20代前半で月1000万円稼げる職種：・コンテンツ販売・夜職・投資・不動産
	学び、行動すれば変われるという教育を行う	6	sns起業において最も重要なのは努力しているのに未だに稼げない方は「ノウハウコレクター」です。	ビジネスで成功できない人の言い訳。・センスない。・人脈ない。・運がない。・頭が悪い	「自分には才能がないから」「おもしろくない理由を見つける天才」	「昨日、昔の友人に「何にお金使ったか」を聞いてみた。」「知識を増やすために教材を買った。」「そんな物にお金使うとかやばい」	2年前、マナブさんのyoutubeの動画を見て。そして2年後、借金500万円の無能現場監督は年商1.5億の社長になりました。	でも現実世界だとコンスタントに無限にレベルが上げられる。特にやばいのが「マーケティング」	感覚でビジネスをして成功させる人は天才。でも天才は成功した要因を言語化して一方努力して学んで知識をつけた
	過去のひどさや平凡さを伝えて再現性を担保	7	昔、物販を副業でやってたんですけど。アマゾンで仕入れる。メルカリで売る。発送する。	SNS発信始めたときは「ペルソナ」という言葉の意味を毎日ペルソナのことだけを考えるとその意味を調べまくってました	MacBookを初めて手に入れた時の感動。」「マジでカッコええ！」	2年前の僕は借金が500万あるにも関わらず給料をパチンコに使ってました。そんなどうしようもない人間でもそんな僕でもビジネスを始めたこと	勉強できない。継続できない。筋トレ嫌い。	昔、釣りyoutubeをやったので今見返したらとんでもないクオリティで出せるな。よくこんなクオリティで出せるな。・Twitter垢を大量生産。・プレキャンを片端から応募。・後は運任せ	「インスタの投稿ってどうやるの」「アルゴリズムってなに？体操？」このレベルだった僕でもたった2年でSNS事業で年商1.5億
	ハードルの低さや容易性を伝えて再現性を担保	8	「SNSは若いから稼げる」はリアルによく分かりません。どう考えても人生経験長い人の方がコンプレックスを乗り越えた経験	インスタの伸ばし方ってアフィやる場合なら超絶大事だとコンサルとかを販売するならマジで最低限学ばなければいけません。	どの企業もSNSマーケティングの人材不足。なぜなら、できるSNSマーケティング者。SNS発信する前に「商品設計」をすること。商品設計をする前に	実際に会社員として誰かに価値提供できているなら絶対に独立した方がよい。「その専門スキル×SNSマーケティング」	SNS起業が最もハードルの低い理由。「答えがSNS上に転がってる」か「具体」→「抽象」→「具体」さえできればマジでかんたんです	インスタ攻略って要するに「ただの集客」でしかないんです。商品から逆算して「誰を集めれば売れるのか？」を考えて運用するだけ。	ビジネスの本質は価値提供。「稼ごたい！」っていう気持ちは最初はとにかく「誰かを喜ばせる」「共感スキル」
	やり方や道を示してあげることで再現性を担保	9	最短でSNS月7桁目指すなら。1.自分の得意な領域で0→1達成。2.その領域で0→1達成したい人を集める。3.「よかったら募金してるんですけどコレだけ」	事業作りはかんたん。「求められているものを作って」「求めている人に届ける」	100%募金をもらう方法(ユニセフ)。1.あなたは貧しい子供を助ける。2.「助けられるなら助けたい」と思っている。3.「よかったら募金してるんですけどコレだけ」	SNS起業をする際、一番最初に売らなきゃいけない商品は「コンサル」で「実績作りと事例収集」	0→1すら達成してない人が「初手に月7桁目標にすると挫折しちゃう」	あなたがめんどくさいと思ってる。でもビジネスはカンニングし放題。これは超重要なセンターピン。	勉強に対して努力できる人は、それもSNSではそれが特に顕著。めっちゃやる人は稼げるし勉強だけしている人は稼げない。

日々の情報発信で  
教育的情報を上げていきたいと思います。

# 1.実践前に必ず準備しておくこと

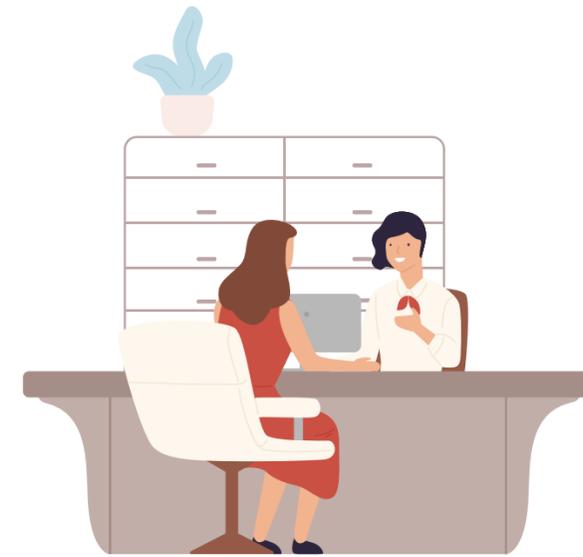
## 事前のファン化施策



インスタライブ



DMでの  
相互のやり取り



その他  
たくさんの価値提供



無料プレゼント  
の配布

これは、売上立たなくなったりするので  
ホントにやっけていきましよう。

## 2.実践中に必ず行うこと



毎日定刻に作った  
ストーリーを上げる



前日分のストーリー削除  
してから上げる



DMに質問が来たら  
音声で全力で返す



DM返信は名前付きで  
毎日内容を変える



ハイライトに  
ストーリーを残していく

### 毎日定刻に作った ストーリーを上げる

これはあたりまえのことですね、  
必ず守っていきましょう。

### 前日分のストーリー削除し てから上げる

閲覧数が最大化し安やすいので、  
残っていたら削除してからアップし  
ましょう。これ、普段は良いとして  
も当日告知のときは必須です。

### DMに質問が来たら 音声で全力で返す

Loomなどを使って全力回答すると  
効果的です。

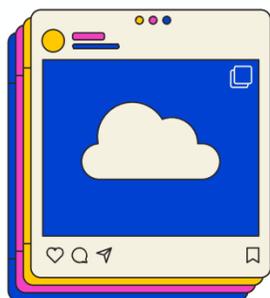
### DM返信は名前付きで 毎日内容を変える

OOさんDMありがとうございます  
と返信する。  
コピペはやめましょう。

### ハイライトにストーリーを 残していく

14日分あげたストーリーは、  
1回削除して復元してからハイライ  
トに残していきましょう。  
でないと残せませんので。

# 3.実践中にやってはいけないこと



1日に複数枚の  
ストーリーを上げる



ストーリーの上げ忘れ



DMの返信漏れや  
誤字脱字



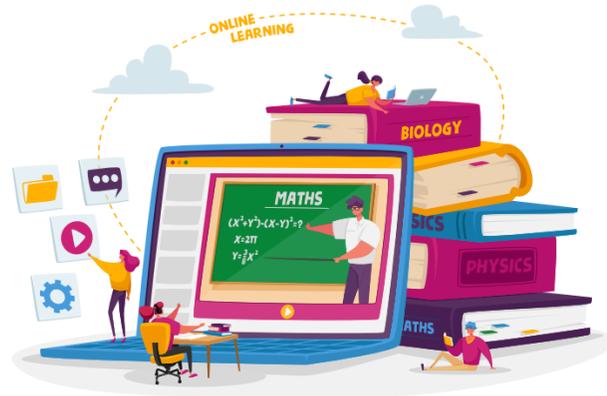
ストーリーアクションの  
入れ忘れ



ハイライトの  
設定忘れ・復元忘れ

ちゃんと確認しましょう！  
ということですね。

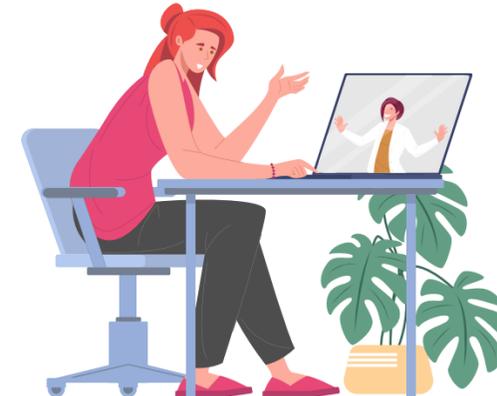
## 4.実践後に必ず行うこと（煽り終了後）



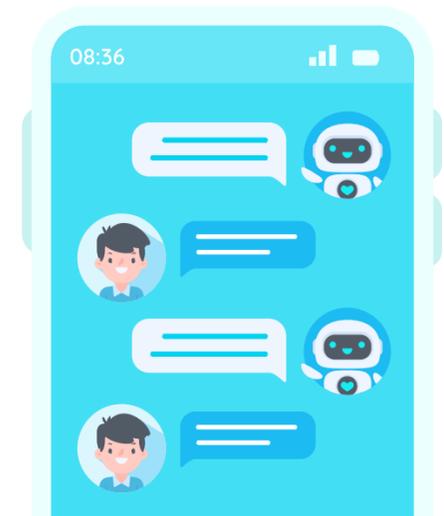
教育ストーリーを  
上げ続ける



インスタライブを  
やり続ける



個別相談の感想を  
ストーリーにあげる



LINE/DMの返信対応  
及び質問回答

個別相談の予約者を成約させるために

特に大切なことは、  
インスタライブを週1, 2やり続けることと  
個別相談の感想をストーリーにあげる  
この2つです。

教育ストーリーをあげることと、質問解答はあたりまえのことです。

## 5.できるならやった方がよいこと



企画前後は  
教育系の投稿を増やす



インスタライブを  
日課として行う



リールの頻度を  
増やして認知拡大

# 課題



# 課題

1.当日のDM文章を準備

2.スケジュール通り

ストーリーをアップする

課題の提出など特になし