

# 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



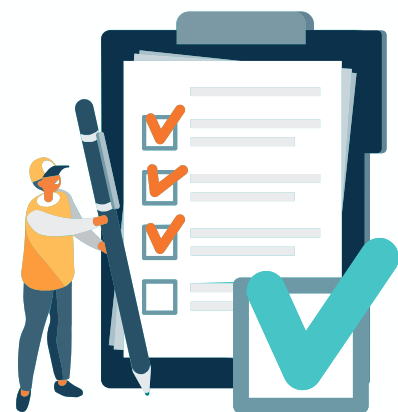
実践前に  
必ず準備しておくこと



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



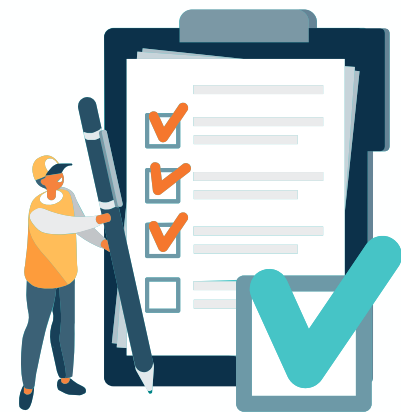
実践前に  
必ず準備しておくこと



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 お昼の弁当は半額のお惣菜を米に でも今は毎日美味しいランチを食	過去の借金額は500万円。 そしてお金になさすぎて 社会人だったにも関わらず実家	「早いうちにお金を稼ぐ力を身に そして将来の不安があると メンタルが安定しない ・ストレスを抱える	は勿論そうです。 でも、ある程度の金銭的余裕があ ・やりたいことに挑戦できる	全ての行動が噛み合わないですよ って言葉はただの「自己正当化の お金があった方が幸せに決まっ	お金を知識に変えるしかない。 「知識は最大の資産」 知識という資産を持つと 時間とお金に余裕があると 「このビジネスが熱いらしい」	結局「お金を払う側」になる。 当たり前ですが お金を稼いでいるのは 「お金をもらう側」です。 ・フリーランス時代 →苦手でもとにかく挑戦してみる ・今の僕 →自分にしかできない部分だけや	
	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	SNSマーケ社長あるある。 「別に自分が動かなくても仕組み SNSは資産性が高すぎるので 正直「ひまだなあ」なんて思うこ	生活費を稼ぐために 1日何時間も労働するのはもった 正直、知識さえあれば 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	SNSで稼ぐスキルがあるとめっちゃ これはウソです。 若くて一番活力のあるときに遊ん	SNSマーケスキルは 「SNSでビジネスを構築するスキ そして皆様ご存じの通り SNSは資産性が圧倒的に高い。	なんて話が入ってきた時に 速攻で参入できる。	
	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 過去の自分もこれに悩んでいて 正直毎日がしんどすぎた。	フリーランスや自営業者の最も良 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。	理想的な人生って 好きな人とだけ絡んで 合わない人とは距離を置く。 ・時間に追われていない ・好きな人とだけ過ごせる ・仕事が楽しくて寝れない ・選択肢が多い	僕が現場監督をやっていた頃は 好きな人だけで仕事をする。 2年前まではそんな理想を手に入 でも実際、その理想はたった1つ	自営業をやってて 一番よかったと思うのは 「好きな人と仕事ができる」とこ タスクがきつい時や	人間関係で悩んでいて 会社がつきつのであれば 今すぐSNSで稼ぐ方法を学ぶべき ただし、運用代行はNG。 結果、人間関係のストレスはゼロ	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 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ってもう後発だよな。 プログって後発だよな。 プログラミングってもう後発だよ って諦める人が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マーケスキルの習得」では 「個人で稼ぐ力」を身につけるこ 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と 「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。 今現状、 ・お金がなくて辛い ・仕事が辛い ・人間関係がきつい などの悩みを抱えているなら	将来の金銭的な不安から 解放されたいのであれば 1.稼げる市場を選ぶ 2.SNSで情報発信をする 3.発進しながらスキルを磨く	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。 「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.レッドオーシャンに飛び込む 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	月8桁までの全体像 ・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50万円でCVR50%	最速でインスタ0→1達成するには 最も速く月7桁稼ぐとしたら 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 1.セルフバックで20万作る 2.ITの専門スキルを身につける 3.そのスキルで少し稼ぐ	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10万円で新しいことを学んで 一発で10万円稼げるようになる。 自分1人の実践だけでは	SNSマーケの習得はかんたん。 「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	完全ノースキルから不労所得を作 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 ・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 「やらない理由を見つける天才」 だからこそ、才能がなくても 行動力のある凡人が稼げてしまっ 「そんな物にお金使うとかやババ	昨日、昔の友人に「何にお金使 「知識を増やすために教材を買 「そんな物にお金使うとかやババ	2年前、マナブさんのyoutubeの 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。 特にやばいのが「マーケティング」で	ポケモンって100レベまでしか上 でも現実世界だとコストがない 無限にレベルが上げられる。 でも天才は成功した要因を言語化 一方努力して学んで知識をつけた	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 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 ・アマゾンで仕入れる ・メルカリで売る ・発送する	SNS発信始めたのときは 「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 「マジでカッコええ！」 いざ聞いていじってみると...	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	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 よくこんなクオリティで出せるな でも今ではビジネス界隈の中でな	限界社会人だった頃の僕は ・Twitter垢を大量生産 ・プレキャンを片っ端から応募 ・後は運任せ 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	「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 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	どの企業もSNSマーケターの人材 そもそも、 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良い。 「その専門スキル×SNSマーケ」	SNS起業が最もハードルの低い理 「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	Instagram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。 カンニングって学生時代は禁止行 あなたがめんどくさいと思ってい でもビジネスはカンニングし放題 要するに、答えがそこら中にある	こないだ、 フォロワー400人で600万円稼い 「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」 あなたがめんどくさいと思ってい これは超重要なセンターピン。 「面倒なことをやり切れるかどうか	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」 あなたがめんどくさいと思ってい これは超重要なセンターピン。 「面倒なことをやり切れるかどうか
	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 たったコレだけ。	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」 これだけ。	100%募金をもらう方法（ユニセ 月50万円を最速で稼ぐ方法 1.とりあえず需要のある商品を作 2.インスタ垢を作る 3.毎日フィードとリールを投稿す 4.アクション周りをする	SNS起業をする際、 一番最初に売るべき商品は「コン 最初からスクールやコミュニティ 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 目標を大きく掲げることは大切で まずは月5万円くらいを稼ぐ。	あなたがめんどくさいと思ってい でもビジネスはカンニングし放題 要するに、答えがそこら中にある	あなたがめんどくさいと思ってい でもビジネスはカンニングし放題 要するに、答えがそこら中にある	

日々の情報発信で  
教育的情報を上げていきましょう。

# 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

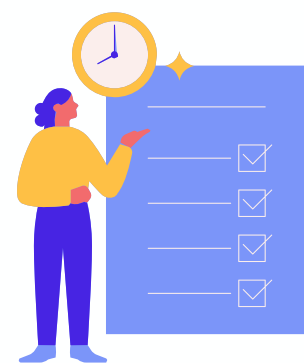


無料プレゼント  
の配布



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。

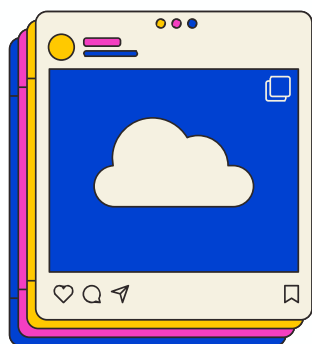
### DM返信は名前付きで 毎日内容を変える

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。

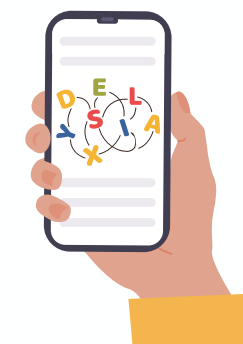
# 3.実践中にやってはいけないこと



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



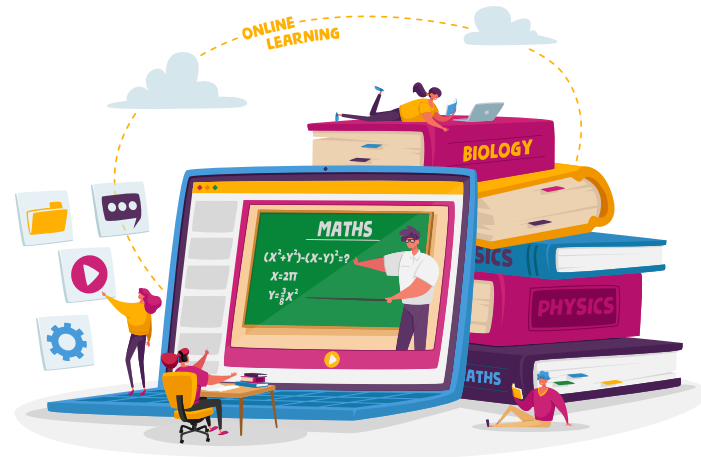
ストーリーアクションの  
入れ忘れ



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。

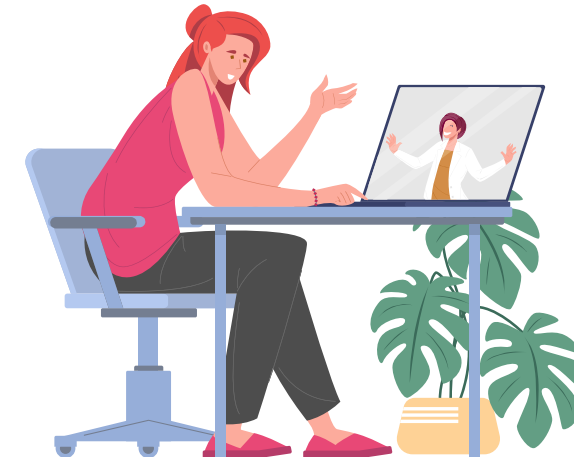
## 4.実践後に必ず行うこと（煽り終了後）



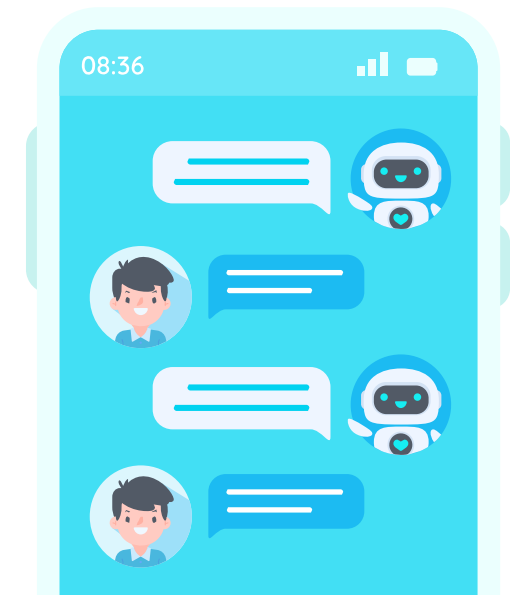
教育ストーリーを  
上げ続ける



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