

ストーリーローンチ スケジュール編

 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

【スケジュール編】

を解説します！

- 第 1 章 -

はじめに



ストーリーローンチのスケジュール設計とは

日程の例▼

ストーリーローンチ期間

10日12時 ~ 23日12時 (14日間興味付け)

個別相談募集日程 (3日)

24日 12時 ~ 27日 24時 (3日間限定)

個別相談日程 (10日~15日)

26日10時・16時・22時

27日10時・13時・16時・19時・22時

28日10時・13時・16時・19時・22時

29日10時・13時・16時・19時・22時

30日10時・13時・16時・19時・22時

ストーリーローンチの
スケジュールを決めること

なぜスケジュールを決めるのか

1



いつ・何をやるべきかが
明確になる

2



企画の誘致率・成約率を
最大化する

本講義の目的

スケジューリング設計について理解する

本講義のゴール

ローンチのスケジュールを決める

- 第 2 章 -

スケジュールの決め方



スケジュール設計で決める 4項目

1



ストーリーローンチ
期間（14日）

2



個別相談募集日程
（3日）

3



個別相談日程
（10日～15日）

4



インスタライブ日程
（3～5日）

1.ストーリーローンチ期間（14日）

スケジュー
ル例

10日～14日

5日～18日

10日～23日

ストーリークリエイティブと
照らし合わせて確認する

2.個別相談募集日程（3日）

スケジュール例

興味付け期間		個別募集期間
1日～14日	▷	15日～18日
5日～18日	▷	19日～22日
10日～23日	▷	24日～27日

72時間の間募集を行うので
4日程あるけど時間的には3日間限定

3.個別相談日程（10日～15日）

スケジュール例

興味付け期間		個別募集期間
15日～18日	▷	17日～（15日程）
19日～22日	▷	21日～（15日程）
24日～27日	▷	26日～（15日程）

募集開始日の2日後にスタート

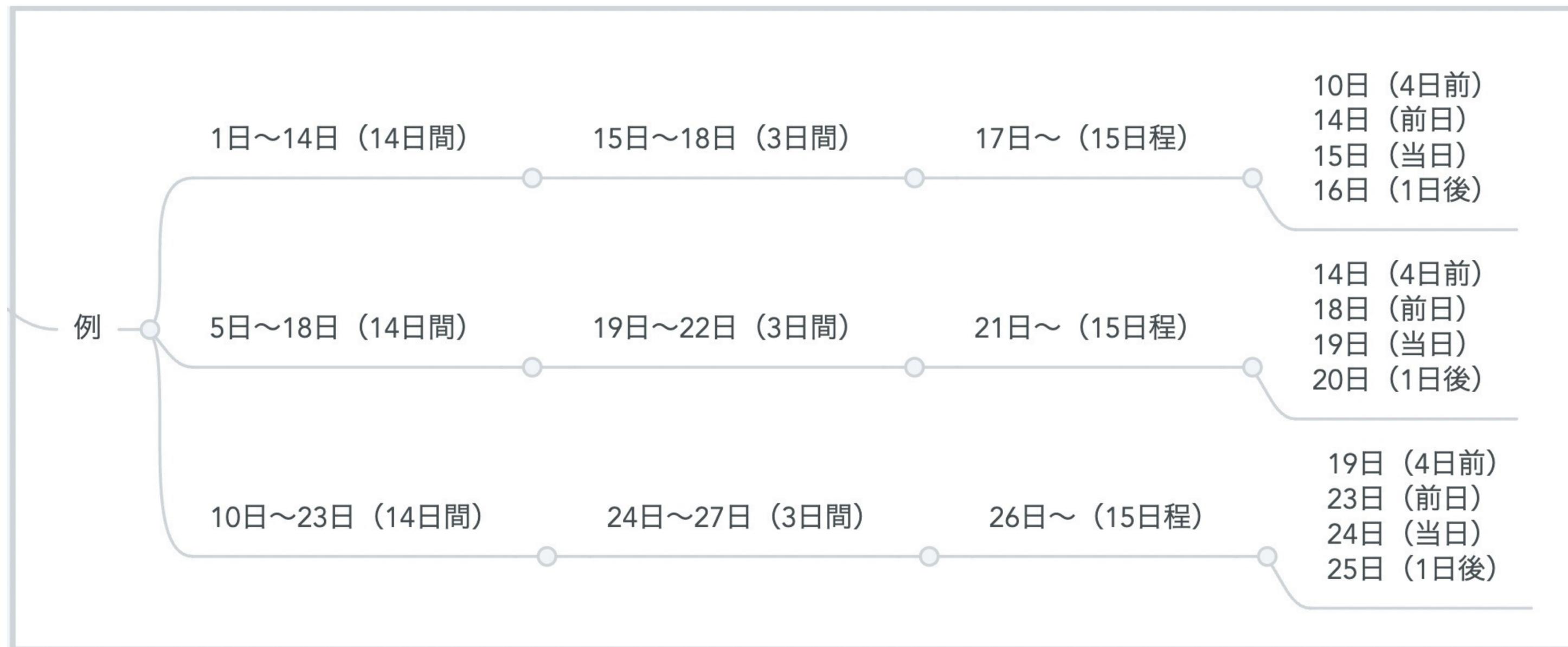
4. インスタライブ日程 (3~5日)

スケジュール例

興味付け期間		興味付け期間
10日~14日	▷	10日 (4日前)
	▷	14日 (前日)
	▷	15日 (当日)
		16日 (1日後)

募集開始日の前後に必ず入れる

スケジュール決めのまとめ



- 第 3 章 -

効果的なスケジュールの決め方



効果的なスケジュールの決め方

1



個別相談の日程

2



興味付け
開始日の設定

3



4項目の時間設定

1.個別相談の日程

参加できない人を減らすこと

曜日的な問題

時間的な問題

選択肢と枠を多くする

2.興味付け開始日の設定

ストーリーローンチ期間の開始日（14日）

個別相談の
日程から



逆算して
開始日を決める

開始日から決めると個別相談日程で詰む

3.4項目の時間設定 スケジュール

設計で決める4項目

①



ストーリーローンチ
の時間

②



個別相談募集の時間

③



個別相談の時間

④



インスタライブ
の時間

3.4項目の時間設定

1.ストーリーローンチの時間

ストーリーの投稿時間は

閲覧者が多い時間にする

3.4項目の時間設定

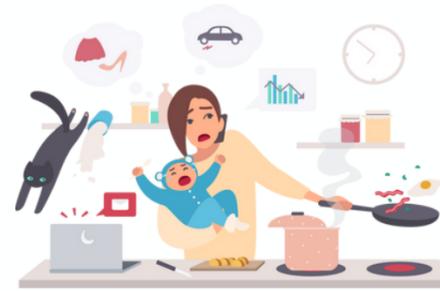
1.ストーリーローンチの時間

会社員



7時・12時・18時

ママ



9時・12時・18時

起業家



8時・12時・18時



早い時間の方が伸びる傾向にある

3.4項目の時間設定

2.個別相談募集の時間

開始時間は
ストーリーローンチ
と同時刻

終了時間は
24時までにする



昼に締切を設けると締切の効果が半減

3.4項目の時間設定

3.個別相談の時間

1枠の合間は3時間がベスト



個別相談60分



クロージング
60分



休憩60分

3.4項目の時間設定

3.個別相談の時間

例

10時・13時・16時・19時・22時



2時間にする場合は
無理にクロージングをしない

3.4項目の時間設定

4.インスタライブの時間

基本はAUの視聴時間を元に決める

会社員



7時・12時・18時

ママ



9時・12時・18時

起業家



8時・12時・18時

AUとは、アクティブユーザーの略で、特定の期間にWebサイトやアプリなどを利用しているユーザーのことです。

あなたのジャンルに合わせて設定していきましょう。

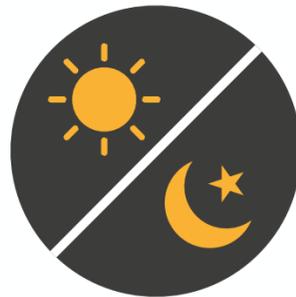
時間帯によって見ている層が変わりますので
時間帯を変えてまばらにやっていくのがおすすりめ！

3.4項目の時間設定

4.インスタライブの時間

いつ・何をやるのかで新規を獲得できる

朝/昼/夜の3ヶ所



テーマを毎回変える



効果的なスケジュールの決め方

フレームワークを参考に時間を決める

<p>概要</p> <ul style="list-style-type: none">ストーリーローンチ期間 (14...)個別相談募集日程 (3日間)個別相談日程 (10日~15日間)インスタライブ日程 (3~5日...) <p>日程の例▼</p> <ul style="list-style-type: none">ストーリーローンチ期間個別相談募集日程 (3日)個別相談日程 (10日~15日)インスタライブ日程 (5日)	<p><u>ストーリーローンチ期間 (14日間)</u> ○日○時~</p> <p><u>個別相談募集日程 (3日間)</u> ○日○時~○日○時</p> <p><u>個別相談日程 (10日~15日間)</u> 枠数) 10時・13時・16時・19時・22時 の5枠</p> <p>○日○時~ ○日○時~ ○日○時~ ○日○時~ ○日○時~</p> <p><u>インスタライブ日程 (3~5日間)</u> ○日○時~ ○日○時~ ○日○時~ ○日○時~ ○日○時~</p>
---	--

基本的に、フレームワークに沿って
設定していただければ大丈夫です。

- 第 4 章 -

補足と注意点



スケジュール決めの補足（小手先）



インスタライブは
日程以外も行う



着金率が月初の方が良い



ボーナス時期前は
成約率が高い



競合がローンチする
少し前に行う



何か大義名分が
作れるタイミングだと良い

スケジュール決めの補足（小手先）

1. インスタライブは日程以外も行う

日頃から常にライブを行う

最低でも週1回は必須

マインドブロックがかかってしまっている人
いると思います…

みんな初めは同じで
初めてのことは勇気がいらいます。

でもこれ、勿体ないんでやっけていきましょう。

普段の会話でいいんです。

スケジュール決めの補足（小手先）

インスタライブの内容



投稿の深掘りライブ



質問回答ライブ



コラボライブ



台本を用意したライブ

スケジュール決めの補足（小手先）

2.着金率は月初の方が良い

クレジットカードの上限金額が

解放されたタイミング

スケジュール決めの補足（小手先）

3. ボーナス時期前は成約率が高い

民間企業

6月下旬～7月上旬
12月上旬～12月中旬

公務員

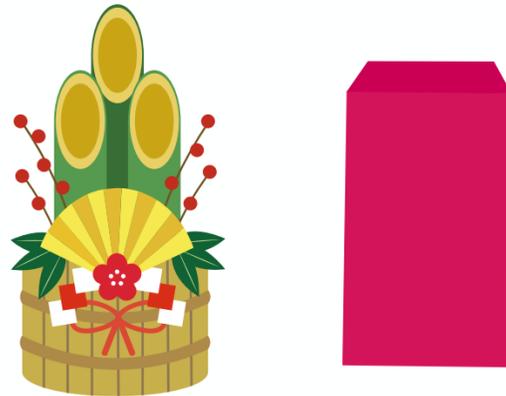
6月30日
12月10日

スケジュール決めの補足（小手先）

4.競合がローンチする少し前に行う



クリスマス企画



お正月



ボーナス時期前



誰もやってない時期だと反応率が良い

スケジュール決めの補足（小手先）

5.何か大義名分が作れるタイミングだと良い

フォロワー1万人記念

夏の感謝祭



どの時期でもこじつけで何とかなる

テストローンチなので別にいつでも良い



大型をやる際に夏はの大感謝祭
重要なので覚えておく程度でOK

課題



課題

スケジュール表を

埋めて提出する