

# 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

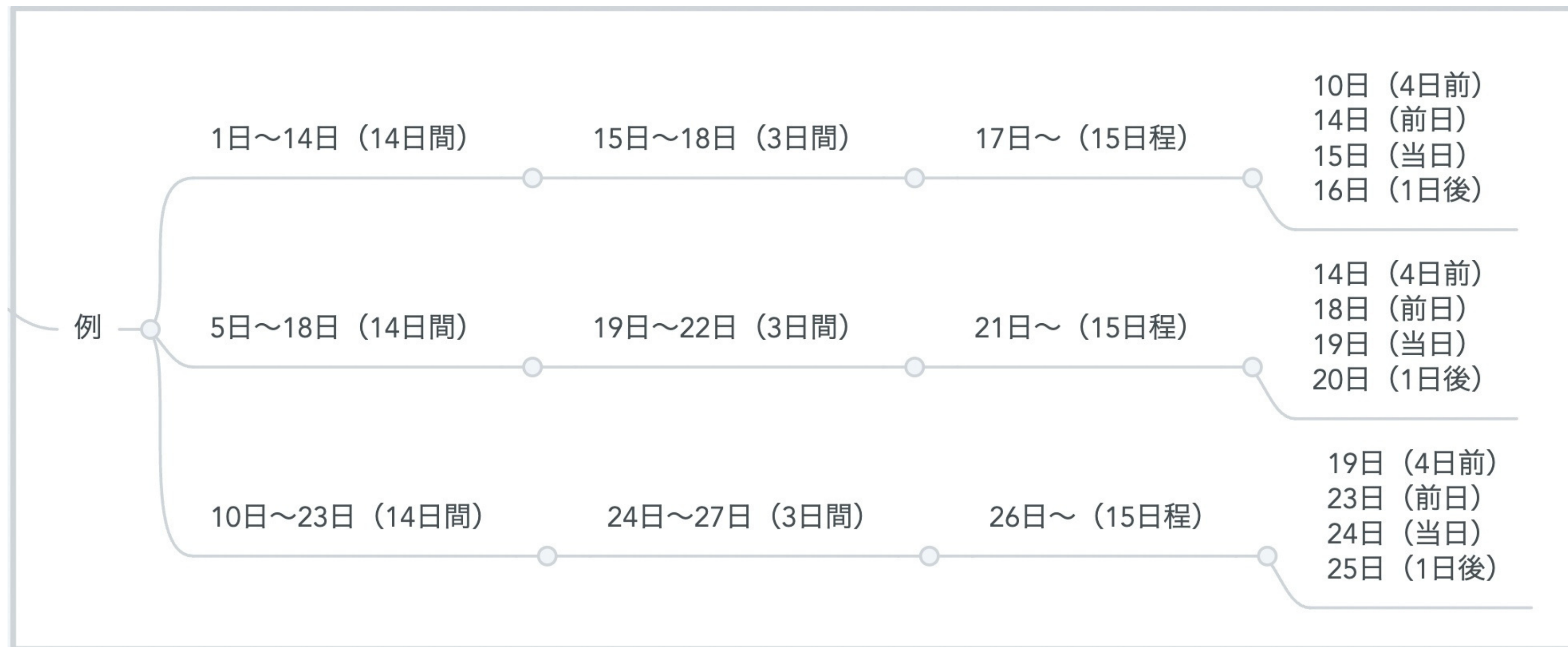
## 4. インスタライブ日程 (3~5日)

### 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すめ！

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

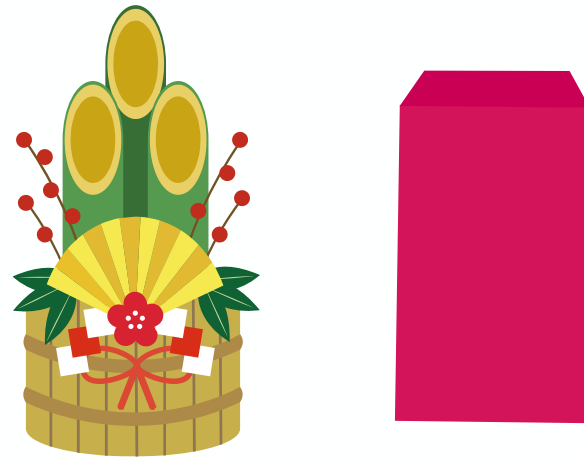
6月30日  
12月10日

# 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

夏の大感謝祭



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