集客導線の極意：SNSからセミナー・商品販売までの成功フロー

見込み客を自然に購入へ導く戦略的な道筋を構築しましょう

Made with GAMMA

集客導線とは何か？成功のカギを握る「入口」と「出口」

導線設計の本質

見込み客を自然に購入や相談へ導く「道筋」の戦略的な設計です

入口の重要性

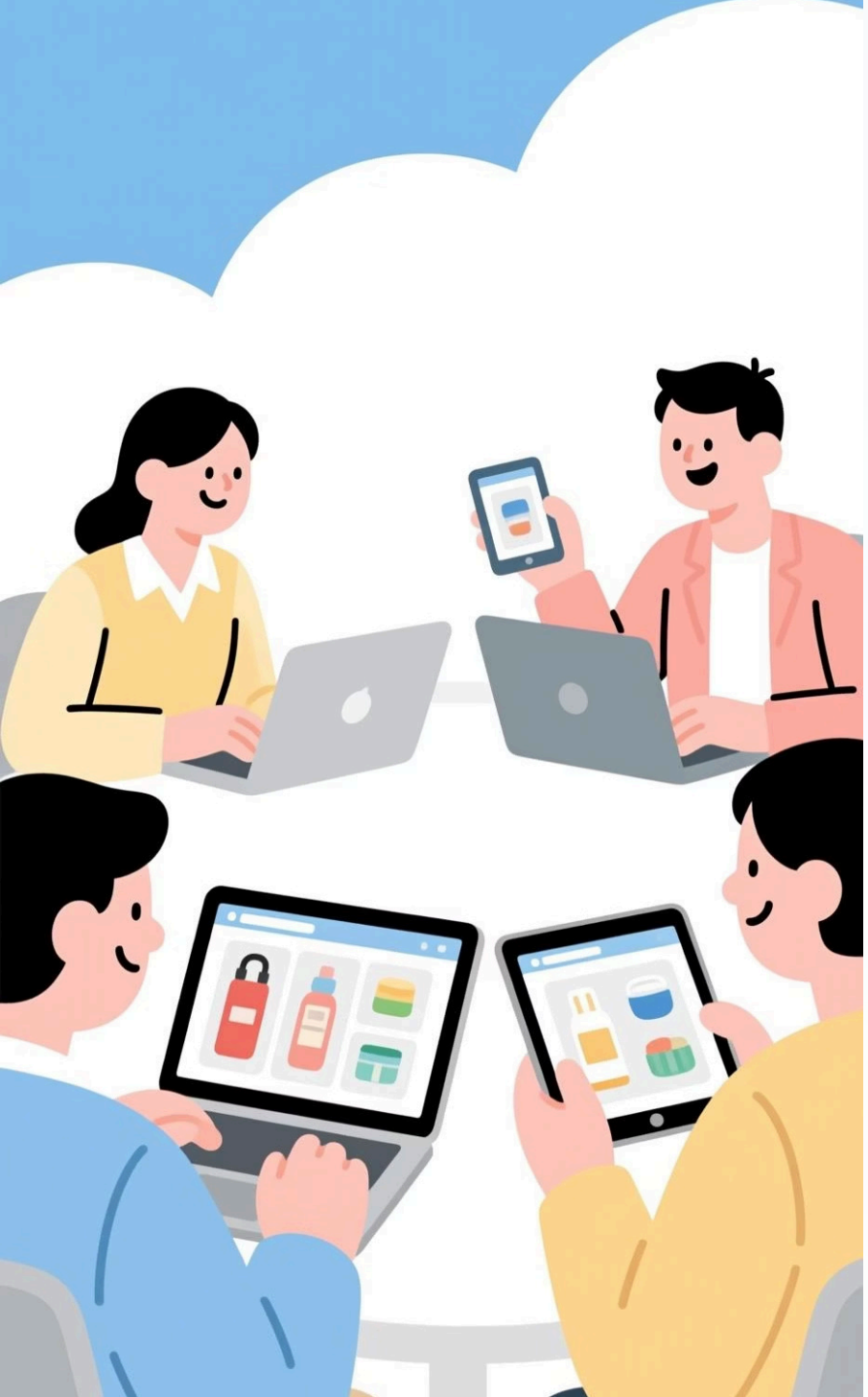
SNSや広告で潜在顧客との最初の接点を創出します

出口の設計

セミナー参加や商品購入などの具体的な行動へ誘導します

導線設計で離脱を防ぎ、顧客の心理を動かすことが売上アップの秘訣です

Made with GAMMA



【導線パターン1】SNS→公式LINE・メルマガ→フロントセミナー→低単価商品販売

SNS集客
潜在層にリーチし、興味を引くコンテンツでフォロー獲得

LINE・メルマガ
信頼関係を構築し、教育コンテンツを配信

フロントセミナー
価値を体感させ、購入のハードルを下げる

低単価商品
10万円未満で初回購入を促進し、顧客化を加速

Made with GAMMA

【導線パターン2】SNS→公式LINE・メルマガ→教育動画or資料→セミナーor個別相談→高額商品販売

1

SNS認知拡大

幅広い層に認知拡大、公式LINEでリスト化し継続的に接触

2

教育コンテンツ

動画や資料で専門性を伝え、見込み客の理解と期待を深める

3

セミナー・個別相談

疑問を解消し、購入意欲を最大化

4

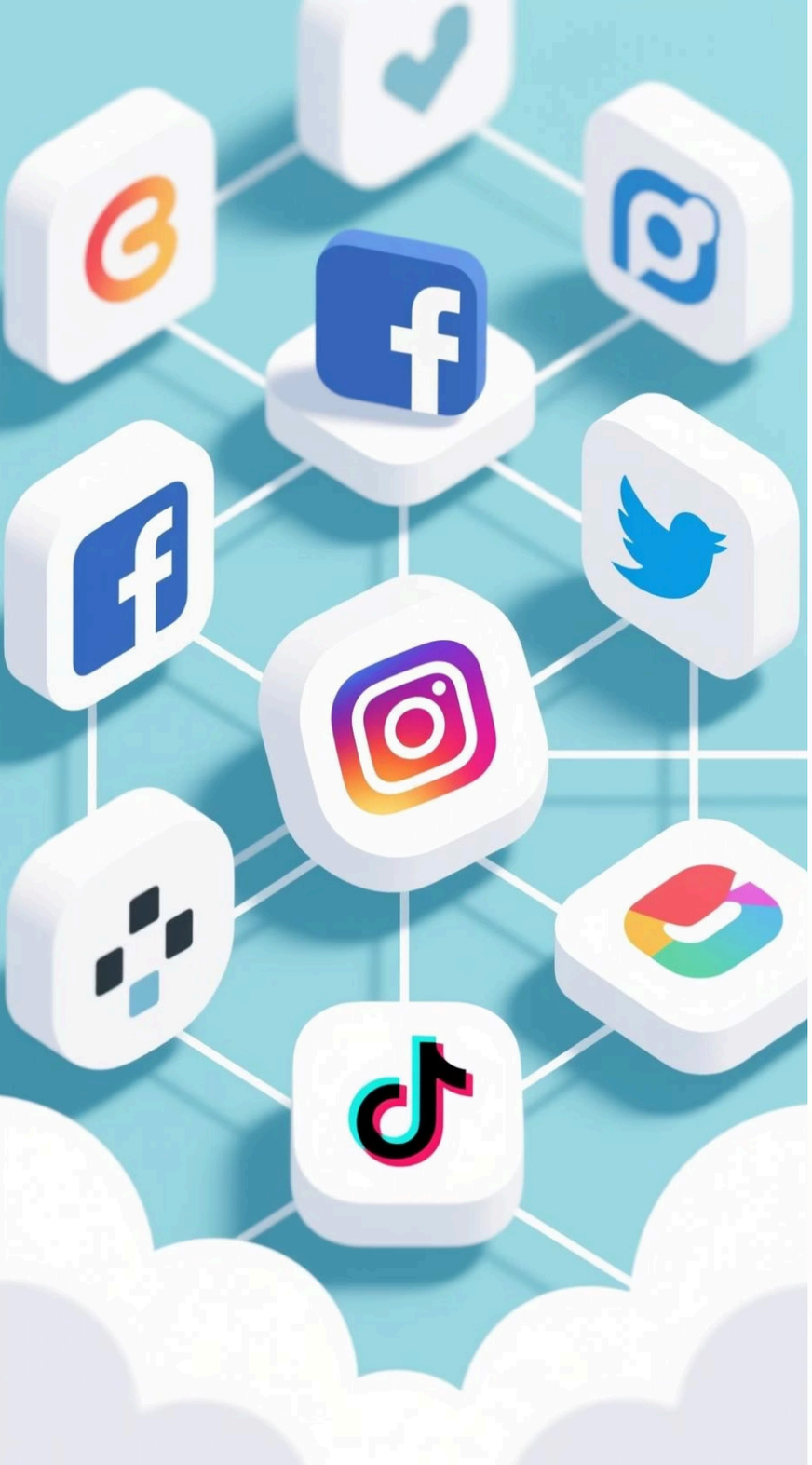
高額商品販売

クロージングで単価アップと顧客満足度向上を実現

高額商品への導線

教育と信頼構築により、自然な流れで高単価商品の成約を実現します

Made with GAMMA



SNSからの集客：ターゲットに刺さるコンテンツと拡散の仕掛け

視覚的・感情的訴求

InstagramやTwitter、TikTokで心を動かすコンテンツを発信

双方向コミュニケーション

フォロワーとの対話を通じて信頼を醸成

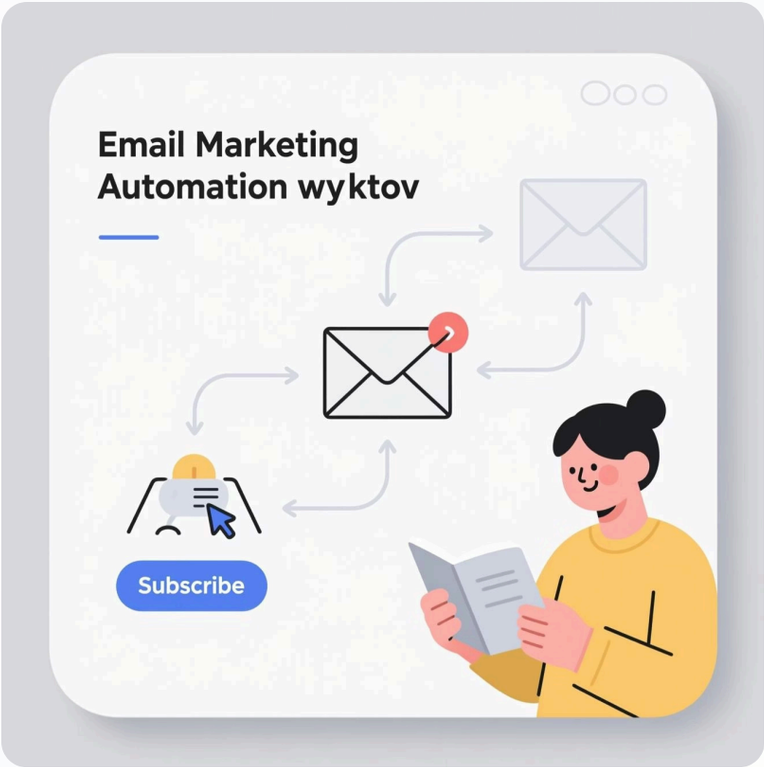
バズと口コミ戦略

一気に認知度を拡大する仕掛けづくり

実例：ある美容ブランドがSNS投稿で3ヶ月でフォロワー10万人突破を達成しました

Made with GAMMA

公式LINE・メルマガの役割：見込み客の育成と行動促進



01

サンキューページ

登録直後に次のアクションを明確に提示

02

ステップメール

「なぜ買うべきか」を段階的に伝える

03

即時性の活用

公式LINEで個別対応や限定オファーを実施

04

データ分析

開封率・クリック率を改善し、効果を最大化

Made with GAMMA

フロントセミナーの設計ポイント：体験価値と心理的ハードルの低減

参加しやすい環境

無料または低価格で心理的障壁を最小化

信頼感の醸成

実績や成功事例を具体的に紹介

不安の解消

Q&Aや個別フォローを充実させる

自然な誘導

セミナー後のクロージングで購入へ導く

Made with GAMMA

低単価商品販売の戦略：初回購入の壁を下げて顧客化を促進

お試し感覚の提供

10万円未満の商品で購入のハードルを下げる

購入後フォロー

満足度を高め、リピートやアップセルへつなげる

顧客の声活用

信頼性とブランド力を強化

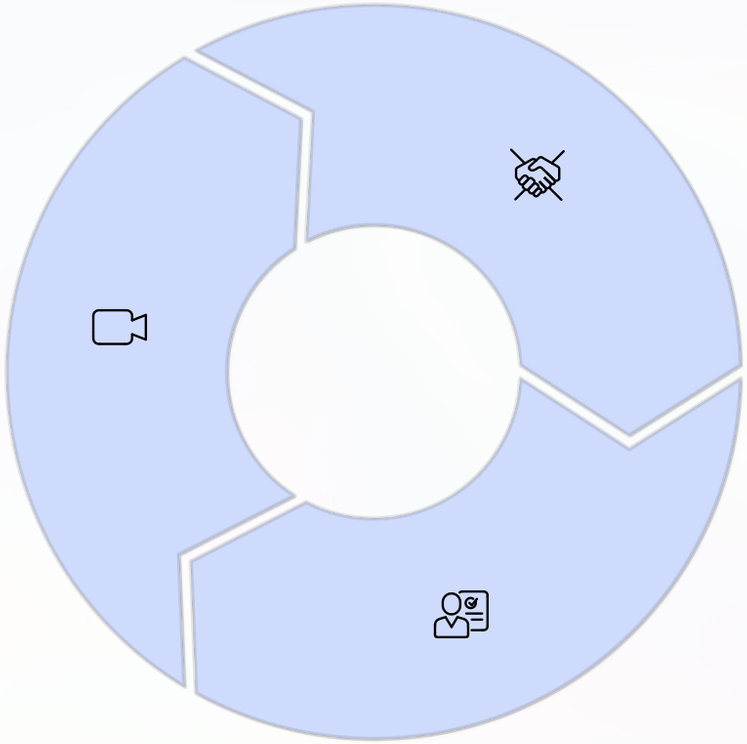
実例：オンライン講座の低価格版で月間売上が3倍に増加した成功事例

Made with GAMMA

高額商品販売への導線：教育動画・資料と個別相談の活用

教育コンテンツ

動画や資料で専門知識を伝え、価値を理解させる



個別相談

顧客の悩みを深掘りし、最適な提案を行う

事前準備

アンケートや動画で成約率を高める

80%

成約率

コンサルティング業界で個別相談経由の成約率が80%を超えた実績

Made with GAMMA

戦略的な集客導線設計で売上と顧客満足を最大化

一貫した流れの設計

SNSから商品販売まで途切れない導線を構築

顧客心理の理解

適切なタイミングで最適な情報を提供

継続的な改善

データ分析で導線の効果を最大化

> 今すぐ自社の集客導線を見直し、成果を加速させましょう！

Made with GAMMA