

信頼構築と売り上げアップ
「対話型ライブ構築術」

叶夢（かのん）
講師 副島真澄

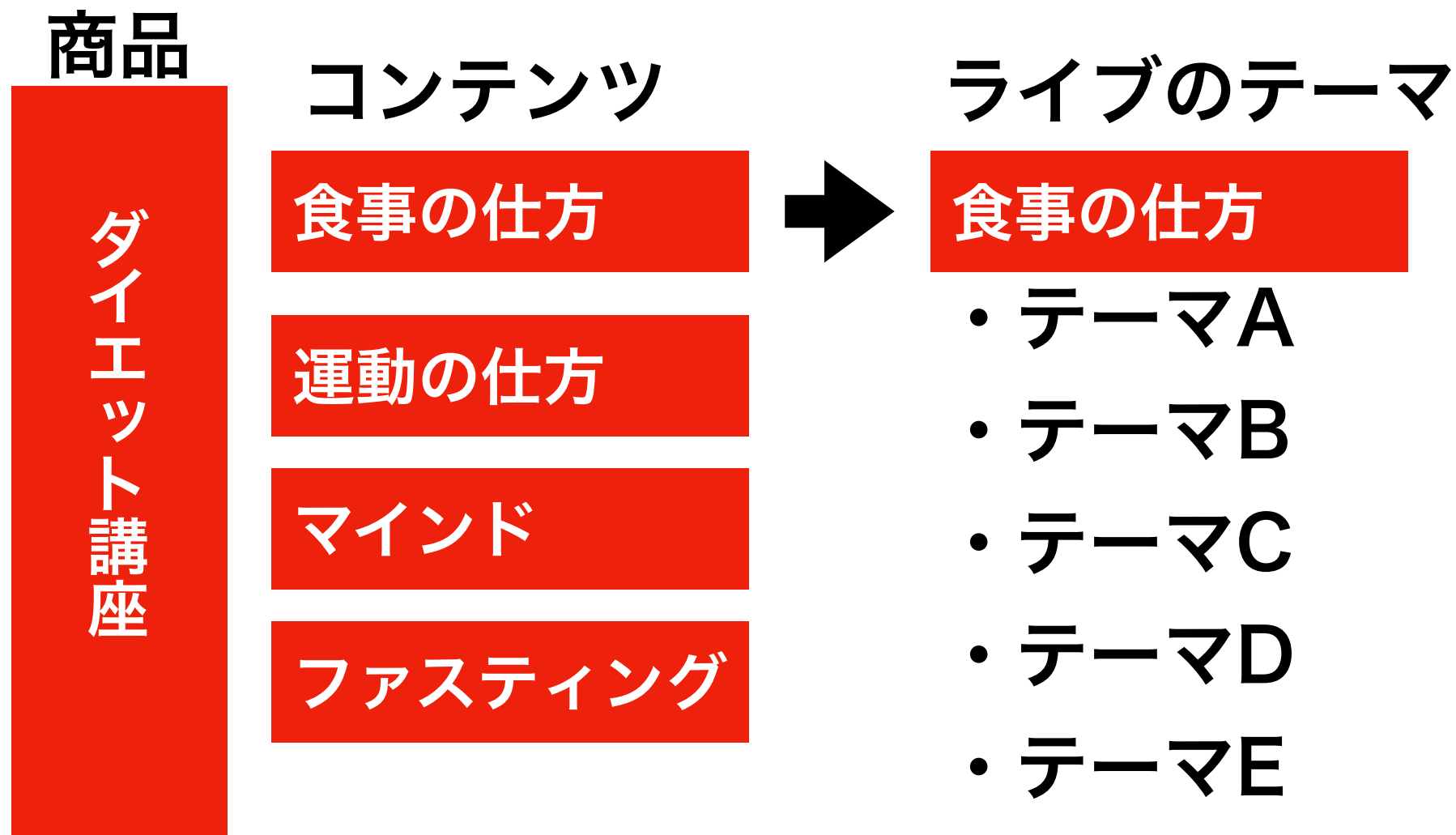
ライブの流れの作り方

- 1.ライブのテーマを決める
- 2.ライブのシナリオを作る
- 3.視聴者を集める方法

1. ライブのテーマを決める

ライブは複数回開催する

- ・ 販売したい商品に繋がるテーマにする



(1) ライブのテーマの作り方

軸のテーマを決める

(例)

食べて痩せるダイエット食事術

魅力を加える

食べる順番を
変えるだけ

我慢ゼロ！
お腹がすかない

面倒なカロリー計算不要

(2) ライブのシナリオを作る

導線と本編

< 導線 >

- 1.参加者とのコミュニケーション
- 2.テーマの確認
- 3.参加者のお悩み
- 4.ライブで話す理由
- 5.自分の体験
- 6.問題の拡大
- 7.解決策と理想の未来
- 8.実績（自分と受講生）

1)参加者とのコミュニケーション (5分)

- ・音声確認
- ・参加者への呼びかけ

2)テーマの確認

食べる順番を変えるだけ

「食べて痩せるダイエット食事術」

食べる順番を変えるだけで

痩せられたらいいですね？

そう思う方はコメント打ってみて下さい

3)参加者のお悩み

顧客の悩みに共感し理解を示す

- ・ 食べたら太るという恐怖感がある
- ・ 食べる順番がわからない

4)ライブで話す理由

悩みが「今」解決できたら嬉しい

ライブならすぐに質問に答えられる
前に進むことができる

お互いにとって有意義な時間にしたい

5)自分の体験

自分も最初はできなかった

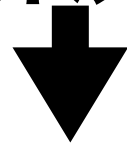
同じ状態だったと共感を示す

6)問題の拡大

このままだと将来どうなるか
どんな問題が起こるか想像させる

7)解決策と理想の未来

問題を解決する方法がある



理想の未来

健康になって安心な未来

好きな服も自由に着れておしゃれが楽しい

8)実績（自分と受講生）

この方法に出会ったことで**悩みが解決**

(2) ライブのシナリオを作る

導線と本編

<本編>

- 1.重要なポイント
- 2.解説
- 3.具体例
- 4.結論
- 5.特典案内
- 6.質問に回答
- 7.締め

1) 重要なポイント

先に結論を伝える

2) 解説

重要なポイントの理由を説明する

3) 具体例

具体例

誰でもイメージできる一般的な事例を出す

4) 結論

重要なポイントを再度繰り返す

具体例がわかりやすいと腑に落ちる

5)特典案内

詳しく解説した動画

期間限定で無料プレゼント

6)質問に回答

コメントに入った質問に回答する

7)締め

試聴のお礼、次回開催予告で終了する