

# 収入自動化7step 導線設計セミナー

---

[hirotsugu36.com](http://hirotsugu36.com)

# なぜ自動化する必要があるのか？

- ・自動化することで浮いた時間とお金を  
目の前のご縁を深める活動に使うため
- ・人が1日に使える時間には限界があるので  
自動化しないビジネスは必ず頭打ちする
- ・単発の一時的な月収100万円よりも  
自動の継続的な月収5万円の方が価値がある



# 収入自動化 7step

導線設計ロードマップ

自動化促進  
3つの質問

- ① 目の前の1人に確実に価値提供ができていますか？
- ② 今している作業は7ステップの中のどれなのか？
- ③ "n+1のためのn"ということを忘れていないか？

# アクセスアップ(AU)の3つの手段

## 1 | SNS

- **メリット:**  
即効性が高い  
無料で使える
- **デメリット:**  
資産性は低い

例) Twitter・Facebook  
Instagram・TikTokなど

## 2 | SEO

- **メリット:**  
資産性が高い
- **デメリット:**  
即効性は低い

例) Wordpressブログ  
・YouTube・アマーバブログ  
・noteなど

## 3 | 広告

- **メリット:**  
即効性が高い  
圧倒的な集客力
- **デメリット:**  
お金がかかる

例) Facebook広告・YouTube  
広告など

# ランディングページ(LP)の構成要素

---

1. ヘッダー(タイトル+キャッチコピー)

▶ヘッダーは第一印象になるので超大事

2. 登録フォーム

▶最初は「メールアドレスのみ」を取得

3. 理念・実績・活動内容

▶理念・実績・活動内容は漫画が効果的

4. 登録するベネフィット

▶ベネフィットで理想の未来を想像させる

5. お客様の声

▶お客様の声で信用を獲得(社会的証明)

6. プライバシーポリシー

▶プライバシーポリシーで警戒心を解く

7. 登録フォーム

▶最後にも必ず登録フォームを置いて導線設計

# ステップメール(SM)を活用すべき理由

- 1. 自動で価値提供ができ自動でファン化が進む**  
あらかじめ設定しておいたメールを順番に送れる
- 2. ザイオンス効果(単純接触効果)が狙える**  
人は何度も触れた情報に好意を抱く  
(60分で1回会うより、20分で3回会う方が好きになってもらえる)
- 3. セールスを入れておけば自動的に収益化できる**  
ただし、自動で稼ぐより自動で価値提供するの意識が大事



# ステップメール(SM)の型

## 1 | 概要と自己開示

### ◆1通目で入れたい要素

- ・メルマガの概要
- ・プレゼント
- ・自己開示ストーリー
- ・明日からのメルマガ予告

## 2 | 理想の未来

### ◆2通目で入れたい要素

- ・プレゼントリマインド
- ・〇〇を学ぶベネフィット
- ・地獄→天国ストーリー
- ・どんな未来を目指してるか

## 3 | 具体的な手段

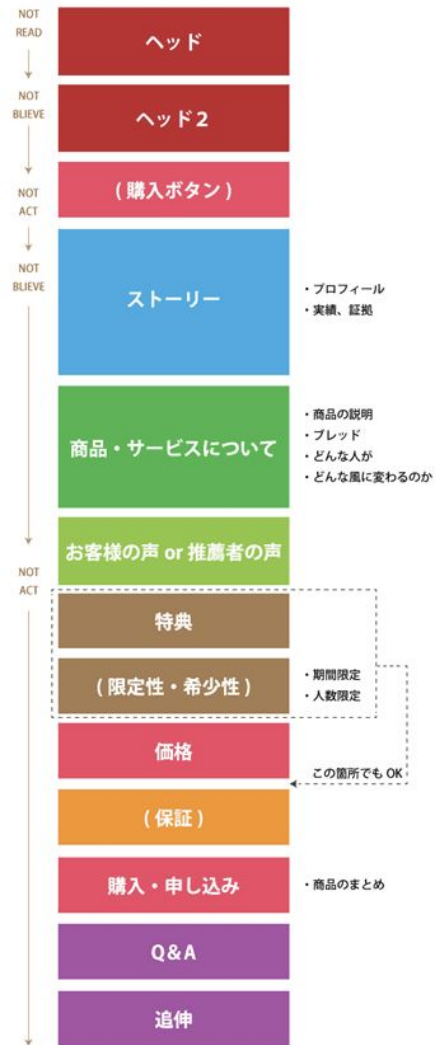
### ◆3通目で入れたい要素

- ・理想の未来に行くために具体的に何をすれば良いかという具体的な手段の提示
- ・人生を考え直させるような読者の心に刺さる内容

# セールスレター (SL)の構造

売れるセールスレターの書き方  
～3つのnotの壁を越えよう～

## 構造





# ペイメント(PM)の3つの手段

## 1 | 銀行振込一括

メルマガ配信システムなどでお申し込みフォームを作る

自動返信メールで自分の銀行口座情報を相手に送る

※メルマガ配信システムはマイスピーが使いやすい！

## 2 | クレジットカード一括

PayPal・stripeといった決済システムを使うことで、

クレカ決済のリンクを無料で作成することができる

※金額が大きくなってくるとアカウント凍結のリスク有(テレコムクレジット推奨)

## 3 | クレジットカード分割

PayPal・stripeといった決済システムを使うことで、

擬似的に分割決済も受け付けられるようになる

※分割決済に対応した方が成約率が大幅に上がるので、確実に導入すべし！

# アフターフォロー（AF）が生死を分ける

- ・売って終わりではなく「売ってからが始まり」
- ・ビジネスは新規顧客獲得に最もコストがかかるから徹底したアフターフォローでリピーターを獲得する
- ・単純に「買って良かった」と思われる努力をする
- ・アフターフォローもステップメールで自動化する（飴玉の法則）

# GFが全て

ゲットファンズ(GF)

つまり「応援者を獲得すること」が  
最重要課題であることを忘れない

# 最短で成功するための3つのマインド

## 1 | 徹底調査マインド

すでに成功している人の  
AU~AFのビジネスの導線を  
徹底的にリサーチする

足りない要素があったら  
即座に真似して取り入れる

一度リサーチしても即忘れるか  
ら何度も何度も確認する

## 2 | 自己放下マインド

ある程度成果が出るまでは  
今の自分の感覚を挟まない

人の1000倍”復習”して  
成功してる人の考え方を  
自分の中の常識にしてい

実は目の前に答えはある  
灯台下暗しマインド

## 3 | 万里の長城マインド

完璧でなくて良いから  
まず先に全体像を作る

時間をかければかけるほど  
成功への臨場感が下がる

AU~AFそれぞれのパーツの  
完成度が3割でも利益は出る

成功率は、反復回数に正比例する

by北極老人



収入自動化  
**7step**  
導線設計ロードマップ

自動化促進  
3つの質問

- ① 目の前の1人に確実に価値提供ができていますか？
- ② 今している作業は7ステップの中のどれなのか？
- ③ “n+1のためのn”ということを忘れていませんか？