

初めての動画入門 ～ Zoomでウェブ営業 ～

本日はセミナーにご参加いただき
ありがとうございます

- 12:45にセミナーを開始いたします
- マイクをオフにさせて頂いております。周囲で音がしてもセミナーには影響ありませんので、ご安心下さい
- ぜひ、メモをご用意ください
- ご質問はzoomのチャットから受け付けます



あきばれホームページ

初めての動画入門 ～ Zoomでウェブ営業 ～

株式会社WEBマーケティング総合研究所

2020/11/19

動画の用途

- **集客用**
 - ： Youtube、TikTok、Facebook、Instagram
ウェビナー
- **反応アップ用**
 - ： お客様の声、物件紹介、サービス説明、
店内紹介、スタッフ挨拶
- **クロージング用**
 - ： **個別相談会**

個別相談会の流れ

- ウェビナー募集フォームから申込
- ↓
- メールでウェビナー視聴ページを告知
- ↓
- ウェビナー視聴
- ↓
- 個別相談申込み
- ↓
- zoomのURLをメールで連絡
- ↓
- zoomを使って個別相談

個別相談会の申込

<https://www.akibare-hp.jp/webinar/chiryo/seo2020/>

- ファーストビュー
 - すぐ動画を見せる
 - サムネイルをLPと同じにしている
- 下部
 - 個別相談会へ誘導

個別相談会とは？

- zoomを使って、顔を見せる
- zoomを使って、資料を見せる
- 個別相談会の目的は、サービスを申込みしてもらうこと
- 個別相談会の申込率のめどは、50%～80%

個別相談会のゴール＝納得してもらう

以下を伝える

- (味方です)
- (課題共有)
- (サービス理解)
- (未来イメージ)
- (退路を断つ)

なぜ、当社に申込みと良いのか？を納得

個別相談会のポイント 冒頭

■ 共通の課題を持つ、味方として並ぶ

- 向きを揃える(相談させてください)
- 最初にお伺い(懸念点・確認したいこと)
- →集客／更新／今の会社／デザイン／費用・・・etc

➡ **顧客—コンサルの関係を崩しておきます**

個別相談会のポイント 前提

■ かんたんに、具体的に

- かんたんに話す(ホームページ=木)
- 個別具体的に話す(治療院では／当社事例では／岐阜県では／鍼灸院では)



一般論になるとあまり聞いてもらえない

個別相談会のポイント 伝えること

■ 無料診断会＝課題を解決する時間

- 1、今は厳しい(課題共有)
- 2、成功パターン(サービス理解)
- 3、解決方法(サービス理解)
- 4、ヒアリング(未来イメージ)
- 5、お客様の現状について(退路を断つ)

➡ **なぜ、当社に申込みと良いのか？を納得**

■ 次回のアポ取り

- 1、日時決定：受理架電 仮申込
- 2、日時決定：サービス説明 詳細にご説明して、それから最終決定です
- 3、大体〇日：アポだけ 見積もり／ノウハウ動画／事例送信



質疑応答

チャットから質問をお寄せください

まだまだコロナは続きますが..

来週も、木曜日の12:45～13:30の予定です

新型コロナウイルスに負けずに
がんばりましょう！