

【関西コミュニティ】オンライン懇親会議事録

【開催の目的】

関西地域のメンバーとの懇親会

【開催の大まかな内容】

リアルな関西懇親会が開催できないため、オンラインを使って地域メンバー同士でメルマガについての気軽に悩みや相談が出来る機会を作りたいと企画しました。

今回は顔出し、声出しができる方のみ参加の形にします。

(理由は出来るだけリアルの懇親会に近い形の方がお互いに距離が縮まり、相談や質問しやすい環境になると考えるため。)

【開催形式】

オンライン(zoom)

【開催日時】

2021年10月1日 12時～14時

【参加者】

11人

松久哲也、

なな、

まさみ、

南波真弓(前:わかやん)、

miki、

らん、

みさとん、

まあち+、

貴子、

永峯朋子、

みっみ

敬称略)

【関西コミュニティ】オンライン懇親会議事録

■各自で自己紹介(持ち時間約1分)

■残りはフリータイム(質問、悩み相談など)

【質問、悩み相談の詳細】

Q1 : (まさみさん)

随時配信でクリック分析しているが何をどう見ればよいのか分からない。

A1 : (永峯さん)

クリック分析ではどういう流れでどれだけのクリックがされているかを分析するもの。

読者に対して何パーセントあるか？

1000名前後の読者さんがいるならクリック率は10%取らないと反応が悪いと言える。

流れを狙ってその数字が取れているのか？

10%とれてたらOK。(反応のよい読者さんがそれだけいるということ)

どんな読者さんが読んでもらってるのかがそれで分かる。

開封率を測ることで反応を見る人もいるが、開封率測定はHTMLメールでしかできない。

HTMLメールはみのごりさん、松原さん、小林んさんたちは、「迷惑メールに入りやすい」

「開封率を調べてもどうなの？」という感じでメリットは感じていच्छゃらない。

デザインが可愛く出来たり、自分らしさを作ることは出来るが、作成の手間やデザイン崩れで送られるデメリットなどを考えても可愛いだけでするほどメリットはないと思う。

それよりもクリック10%を目指すなら、「前振りしっかりして、オファー時には最初の方にクリックを入れる」、もしくは「しっかり読んでもらって最後にクリック」の方が有効だと教わっている。

せどりはクリック率5%ぐらい、再配布の読者さんたちはは反応悪いと考えている方が良い。

Q2：(らんさん)

ゴールを設定するようと松原さんに指摘されたが、どうすればよいか悩んでいる。
(らんさんの場合は英語の能力についてのメルマガ)

A2：(ななさん)

ターゲット設定は細かい方がよい。
英語の能力は数字で判定できるものではないから数字での訴求は難しい。
特に低年齢の子どもだと資格をゴールにするのも難しい。

ななさん自身がダイエットで訴求しているのも体重などの数字ではなく、どういう未来を目指せるか？痩せることで見える景色、結果をゴールとしている。

英語の場合でも「楽しく英語を学べてるし、発音もよくなった」「海外のテレビを字幕なしで観れますよ」「英語のアニメを観て笑っている」など、習った先の未来を見せてあげるとよいのでは。

まずは、ターゲットを絞ること(0歳～幼稚園に)

らんさんが今後は自分の講座、レッスンを販売するようなら、無料や格安のレッスンで生徒を集めて、授業風景を動画、音声などで撮影して、ゴールを見せてあげられるとよい。

Q3：(みさとんさん)

どういう風に数ある教材の中から選ぶのがよいか？
たくさん教材を持っているので、どれを紹介したらよいか悩んでしまう。

A3：(ななさん)

「1つだけ自分の友達に紹介するならどの教材？」
大事な人に勧めるならどの教材にするか？を考えるとおのずと答えは出てくる。

これを、初心者さんがどうしても1つしか購入できない時に勧めるなら、で置き換えるとよい。

(みさとんさんはFAAPと答えたが、何かそこに不安、不満など煮え切らない何かがあるようでした。)

FAAP を勧めたいが何か足りないものがあると考えているなら、それが何かを見極めるといい。

みさとんさんは「FAAP は外注推しだけど初心者以外注を勧めづらい。」「商品ページがおじさんぽいので購入されるか不安」これらが足りない要素だと判断。

商品ページがおじさんぽくても難しくても、レビューページを読んで「欲しい！」と既に決めてる人は商品ページがどんなものでも購入してしまう。

実際の購入者さんに確認すると、レビューページはしっかり読むけど、商品ページはそこまでは読んでいない。

だからレビューページをしっかり作りこむこと。

そのためにターゲットに対して「FAAP のどこを推すか？」。

商品ページに書かれていることではなく、自分が伝えたい推しポイントはどこか？を考える。

Q4：(みさとんさん)

セブンスでみんな紹介しているから駆け出しの自分が紹介しても買ってもらえるのだろうか？

A4：(ななさん、永峯さん)

教材の良さを伝える視点を変えれば大丈夫。

FAAP に足りないと思う部分を自分の特典で追加するとよい。

商品ページが固くて可愛い世界が足りないなら可愛い自分の特設サイトを作る。

キーワード選定が足りたからエクアドと思うなら、自分自身が他の教材で取り入れたノウハウを実践するうちに自分のノウハウになって鉄板になっているなら、それを特典にする。

完べきじゃない教材に自分の特典を追加することで逆にそこがその人自身の魅力になる。

さらに対象者さんに対して足りないと思う部分も特典にすると、より対象者さんにとってよりよい教材になる。

Q5 : (miki さん)

随時メルマガが書けません。

ブログも苦手で、文章を書くこと自体が苦手です。

A5 : (ななさん)

セブンス SNS で日記を書くのがおすすめ。

日記や日記に付いたコメントへの返し、他の人の日記を読んでコメントすること全部が勉強になる。

反応のよい日記はどんな内容、流れだったからよかったのか？

どの日記にならコメントを書こうと思えたのか？

これらを試行錯誤することが反応の良いメルマガに繋がる。

また SNS では色々な世代、性別、職業のセブンス塾生さんたちがいるので、その人たちの背景によっては書き方を注意しなくてはいけないこともある。

これもメルマガと同じ。

コメントを返してもらいやすい環境だからこそ、取り組むことで勉強できる。

Q6 : (miki さん)

実践が進まないの随時配信で何を書いたらよいか悩む。

A6 : (永峯さん)

ゆるせどの実践をするなら、店頭に行きづらい状況ならネットで仕入れを強化する。

ターゲットに対して伝えたいことがある？

(miki さん) あるけどどう文章にしているか？

対象者がネットが分からない方に向けて、何を伝えたい？

(miki さん) 向いてるジャンルが選べるのがよい。

→いろんなジャンルがチャレンジできる、スマホだけで出来るから。

教材「ito 糸」を知らない初心者さんに勧めるならどこを勧める？

(miki さん) 自分に合ったネットビジネスが選べる。

「ito 系」の中で何が学べるかが読者さんは分からない。どんなジャンルがあって、どういう風に学べて、だからあなたにおすすめと細かく伝えていかないと。

miki さんは伝え方が雑なところがあるから、もう少し丁寧に伝える練習をするとよい。

でも今は実践していることが多すぎる。(メルマガ、ゆるせど、twitter)

Twitter は 140 文字で書くからメルマガの勉強にはなりづらい。フォロワーのメッセージを追ったり、作業量の多い割には結果に繋がりにくい。

文章の練習するならセブンスの日記がよい。

とにかくまずは1つのことに集中すること。

【関西コミュ】オンライン懇親会議事録（まとめ）

【全体のまとめ、感想】

■今回地域コミュで初めてのオンライン懇親会を開催したが、定員ちょうど 10 人集まり、メンバーも先輩、11 期 12 期生と満遍なく集まることができた。

(予想では 5~6 人ほどだったので満席には驚いた)

バランスがよかったおかげで、質問する人、答える人のターンで上手く話が回っていった。

常時 7~8 名がいる状態だったので全員が話しやすく、聞きやすい場面が出来たのではないかと思う。

(出来るだけ 11 期 12 期生に相談、悩みを聞きだすように心がけた)

結果、新規生だけでなく、長年在籍したメンバーもあらためて気づいたこともあった。

■顔出し、声出し限定にしたことで、各メンバーの顔と名前も一致し、よりリアルの懇親会の雰囲気になったと感じた。

初めは抵抗感のあったメンバーたちも顔を見ながら話して、お互いの距離感がより縮まり、

実際に会ったかのような親近感が湧いてきた。

和気あいあいとした雰囲気になったので、より深く、より濃い質問と回答が出来たのではないかな。

次回以降も顔出し、声出し限定の懇親会を開催すれば、リアルで集まらない時でも地域コミュの活性化は出来ると感じた。

■ななさんが「セブンスの日記を書くことがメルマガの練習になる」とアドバイスしたこと、私が開催後のメールで「今日の感想を日記に書いてみてください」と呼びかけたことで、5名のメンバーが日記を書いた。(参加メンバーの半分)

おかげで関西コミュの楽しい雰囲気を今回参加できなかったメンバーにも伝えることが出来たと思う。

またそれぞれの日記にお互いがコメントすることで、更に関西コミュの活性化に繋がったと感じた。

この流れが関西コミュだけでなく、他の地域コミュの活性化に繋がると、リアルで会えない時が続いても SNS も盛り上がってくるのではないかな。

最後に、今回の関西コミュオンライン懇親会開催を許可して頂いた、運営側に感謝いたします。

ありがとうございました。

関西コミ幹事 6期生 みっみ