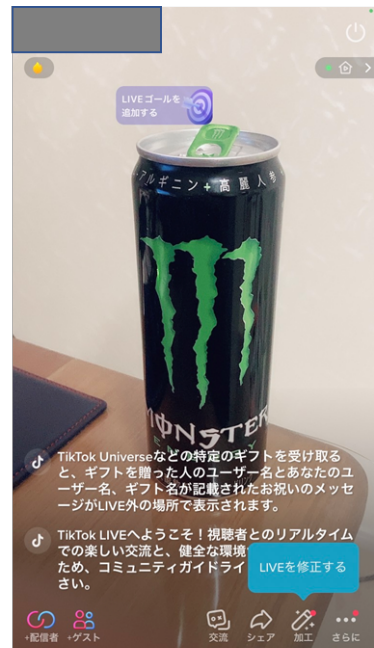
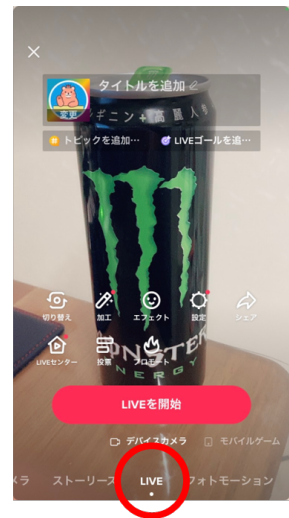
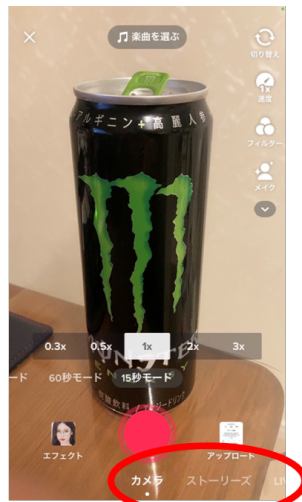
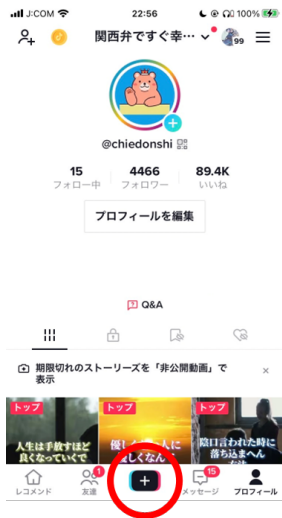


【生LIVE 始め方】

※100フォロワーに達しないとできません



生LIVEのタイトル

(3 2 文字以内でどんなライブをしているかわかるように！)

(見たくなるようなベネフィットなどを入れること)

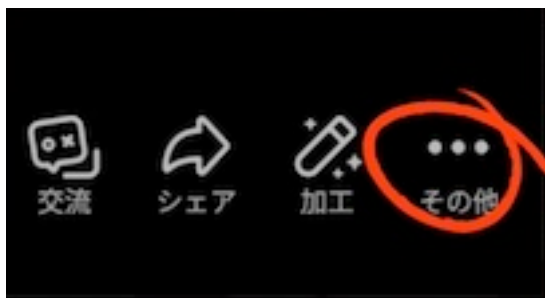
を入れたら 『生LIVEを開始』 でスタート！！

壁紙例)



惹きつけられるような文言やデザイン土台を考え、
目立つようにデザインを作ります

LIVE配信 ミラーリング やり方



Live終わった後の合計視聴者数 + LINE登録人数(何人増えたか)

スクショも撮っておく

↓終了時

LIVEが終了しました

配信時間 25分

🏠 LIVEセンター



素晴らしいです。引き続き頑張りましょう！



視聴者

159↑

ダイヤ

0

いいね

208↑

コメントした視聴者

3↑

チーム



上位視聴者



フォローをおすすめするLIVEクリエイター



LIVEアカデミー



LIVEにとって鍵となるのは交流です

完了すべきタスクの数：1

リプレイ



SNS相談室

22:03 4G

LIVEが終了しました
配信時間 1時間 4分

LIVEセンター

このLIVEは、同様のフォロワーがいる配信者の75%が行ったLIVEよりも長く配信されました

視聴者	ダイヤ
863↑	3↑
いいね	コメントした視聴者
231↑	14↑

上位視聴者

フォローをおすすめしたい配信者

LIVEアカデミー

LIVEは楽しい!

x1 完了すべきタスクの数: 2

再生

LIVEの録画はありません

TikTok LIVE
対象者限定
ゲームクリエイター報酬プログラム

LIVE体験はいかがでしたか?

22:03 4G

資産20億の...
231

日間ランキング

LIVEゴールを追加する

#にこるんに使ってほしいオリジナル音源募集中♪

新春 ビジネス戦闘力UP
EXPO 2023
代才発足「本当の狙い」
新名義登録
(zoom既入)

AMEMIYA
なるほどですね!!

てっぺー
いつも熱量いただいています!! なのでスクショタイムでこちらに目線もくださ〜い!

ふぁに/福岡
公式ライン追加しました!

2,908が参加しました

+配信者 +ゲスト

交流 2 加工 さらに

【生LIVEをする目的】

SNSでビジネスをする上で、「認知」と「ファン」というものがあります。

”認知”は自分のことを知ってくれているフォロワーさん。

”ファン”は、自分のことを知っていてなおかつ

【時間とお金を投資くださる方】です。

目指すべきは「**ファンの獲得**」です。

情報発信者が多くなり、SNSの戦国時代となっているいます

「発信する」だけでは選ばれなくなっています。

多くの情報発信者から選ばれるためには

以下の3つの工夫が必要です。

1.キャラの構築 (○○と言えば○○さんという状態。気になる人になる)

映画でもアニメでもドラマでも村人Bという人を好きになる人は

ほとんどいません。なぜなら、村人Aや村人Cと特徴が変わらないからです。

しかし、主人公やヒロインは好かれて、選ばれていくんです。

「あのおっちょこちょいなところが好きなんだよなあ」

「いざという時に一歩踏み出すあの勇気が好きなんだよなあ」

そのような特徴があるからこそファンが集まるんです。

だからこそ我々も「キャラの構築」をしなければいけません。

キャラの構築は下記の手順で深ぼって構築するようにしてください。

キャラの構築方法



2.情報発信

自分に役立つ情報を発信している人は見たくなるものです。
イケメンや美女は、「癒される」というメリットがあり
情報発信している人に対しては「面白いな!」「役立つなあ!」
と感じてもらうことができ選ばれることができます。

3.信頼関係の構築

3つの中で一番攻めやすいのがこの「信頼関係の構築」です
もう現代では一方的な発信でファンを作ることは難しいです。
だからこそ、生LIVEによって双方向のやり取りから
『人と人とのつながり』を生み出すことで『信頼関係の構築』
を行い、他との圧倒的差別化を行います。

だからこそ生LIVEで視聴者さんと 質問や世間話などの会話をして
信頼関係を築き 個別相談・勉強会・サロン誘導に繋がっていきます。

↓以下手順

【事前準備】

- ・ 壁紙 (無料相談内容・ サービスなどベネフィットを入れて)

プロフィール写真も

⇒パワーポイントで作る

⇒Canvaで作る

↓次ページから始め方解説

【具体的な生LIVE戦略】

【生LIVEの進め方】

① 名前を呼ぶ

名前は唯一その人を表すキーワードなので、距離が縮まりやすい

⇒「～さん！来てくれてありがとう！」



② 名前を覚える

覚えられていると感じると視聴者も嬉しく、より強い信頼関係につながる

⇒「今日も〇〇さん来てくれた！」と声掛け

「〇〇さん！今日も来て下さってありがとうございます！」

③ 自分から問いかける

見ず知らずの人に質問がある人はいません。自分から繋がりにいきましよう！

⇒「〇〇さん！今日はお仕事終わりですかー？お疲れ様です」

「〇〇さん！今日は寒いですね。。」「どこにお住まいですか？」

④ 志を語る

人がお金を出すのは、感情が動いているから。

だからこそ、

自分の志（なんのために、なぜこれをやっているのかを語ること）

志を語る・夢を語ることで、『ストーリー』を伝える。

経験や志したきっかけを話す

⇒ストーリーは数字やロジックより22倍も心に残ります。

【ストーリーの作り方】

- 1.今やっていること（仕事や活動内容）
2. 未来（ビジョンや夢）
3. 過去の出来事（過去にこんなことがあったから・夢を持ったきっかけ）
4. だからこの未来を実現するために今の仕事をしている
（軍資金集め・ビジネススキル向上・仲間づくりなど）

⇒抽象的でもいいので、言い続けてみましょう！

嘘はつかずに言い続けると形になってきます。

あなたの人生のストーリーを思い出して考えてみましょう！

告知

自分だけの告知文言（行動する理由）

⇒質問⇒返答→「いまは大卒の返答しかしてないからこそ個人相談でより具体的であなたのためになるような回答もしているので、ぜひ公式LINEから個別相談にぜひきてくだればと思います！」

※回答をしてもらった視聴者がよりレベルの高い回答を期待してくれる

【ファンを増やすコツ】

毎日同じ時間帯にLIVE配信をする

日曜・18時といたらちびまる子ちゃん！

のように決まった時間に行うと、常連さんなども付きやすくファン化しやすく、リストも集まりやすいのでオススメです！！

↓こちらのチェック表ですべて達成できているか確認しましょう！

【生LIVEチェック表】

TikTok 100フォロワーに到達しているか？

壁紙を準備しているか？

(その壁紙を見てどんなライブだったり何してる人かわかるか)

(サービス内容やお客様のベネフィットもあわせて)

例) TikTokの収益化相談会やってます！ プロフから(画像付きで)
30分無料コンサル実施中！あなたの気持ちを少しでも楽にします！

【壁紙が反転してしまう方へ】

カメラの画角は上から下に向けて映せているか？

LIVE中視聴者の名前を呼んであげているか

例) 『〇〇さん！動画見てくださってありがとうございます!!』

『〇〇さん！コメントありがとうございます！』

←こちらで名前を確認できる

読んだ名前をメモ

したりして覚えているか

自分から質問を投げかけられているか

例) 『どこにお住まいですか～？』『今日は寒いですね』『〇〇さんはお仕事ですか？』

「問いかけ」→「返答」→「承認・問いかけ」→「返答」→「承認・問いかけ」の構成になっているか？

自分の想いや志を語るができているか

(その時自分の中のストーリーを語れているか)

1. 今やっていること

2. 未来(ビジョンや夢)

3. 過去の出来事

4. だからこの未来を実現するために今の仕事をしてる

✔ 告知をLIVE中と最後、壁紙も使いながらできていたか(一貫性があるか)

✔ (同じ時間帯にライブできているか?)※時間統一した方がファンも視聴する準備ができる。ただ、同じ時間帯が難しい場合は、統一しなくてもいい

✔ Live終わった後の合計視聴者数+LINE登録人数(何人増えたか)スクショも撮って記録できているか

22:03 4G

LIVEが終了しました
配信時間 1時間 4分

このLIVEは、同様のフォロワーがいる配信者の75%が行ったLIVEよりも長く配信されました

視聴者	ダイヤモンド
863 ↑	3 ↑
いいね	コメントした視聴者
231 ↑	14 ↑

上位視聴者

フォローをおすすめしたい配信者

LIVEアカデミー

LIVEは楽しい!
x1 完了すべきタスクの数: 2

再生

LIVEの録画はありません

TikTok LIVE
対象者限定
ゲームクリエイター報酬プログラム

LIVE体験はいかがでしたか?