

【はじめに】 この設計図を使う上で、大事なこと

私や多数のコンサルタント・企業が多大なお金と時間をかけて分かった、

最も効率よく、効果的に“売れる”広告を始められる手順&テンプレートなので、、

- 自己流を入れない
- 手順に沿う

よろしくお願いいたします(^^♪

【必読】使用上の注意

この設計図の内容をもとに広告を出しても構いませんが、以下の2点に注意してください！

- Facebook広告の広告規約を確認し、審査に落ちないようにする
(最悪の場合、審査に落ちてアカウントが使えなくなり、広告を出せなくなります...)
- 基本設定を正しく設定できていないなら、広告を出さない
(基本設定を正しく設定できていなければ、どれだけ予算をかけたとしても、どれだけ良い広告だったとしても、集客数が激減します。正しく設定した時の90%減といったところです。正しく設定できている自信がないなら、広告を出すのは待ち、専門家に聞きましょう)

※本ウェビナーおよびPDFは、成果を保証するものではありません。しかし、すぐにでも結果が出せるように、体系立てて説明しています。
集客という面から、あなたの起業当初の理想を叶えるお手伝いをさせていただきます。

フォロワー集めなしで、高額コンサル・スクール・講座を毎月売るための

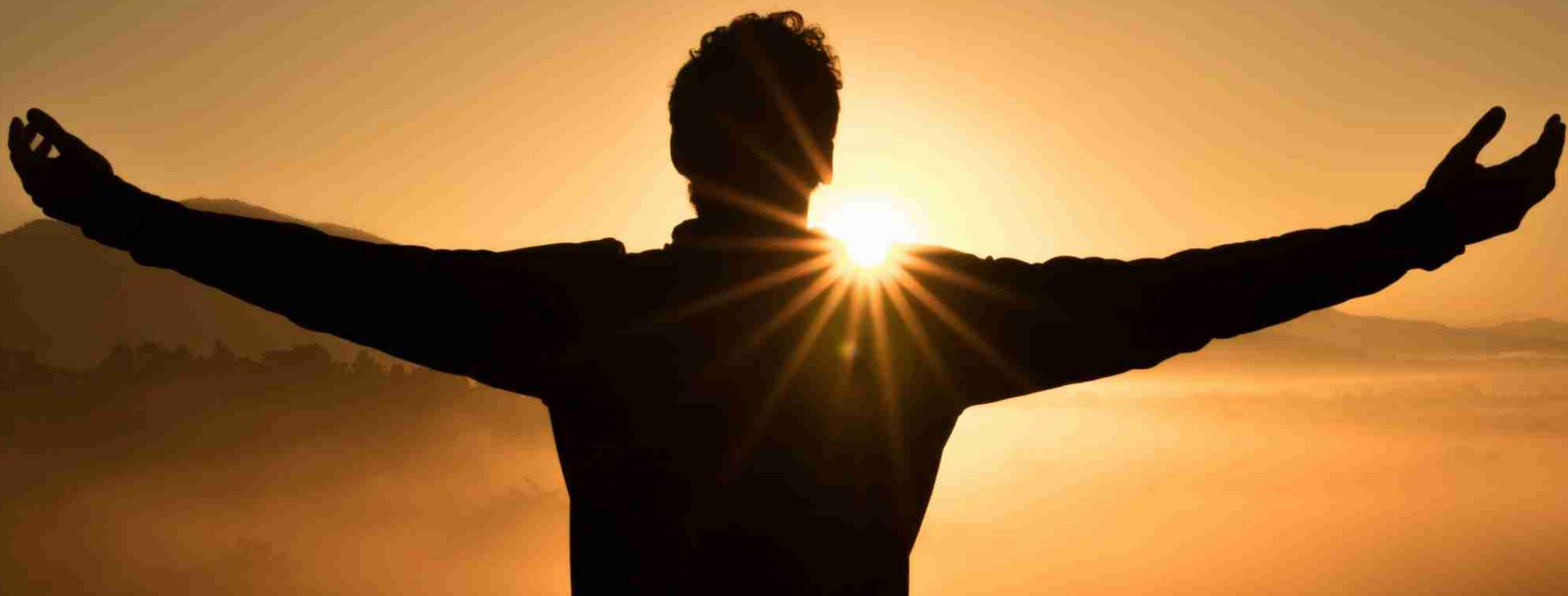
“売れる”Facebook・Instagram

広告集客メソッドの設計図

流れ

1. “売れる”広告に必要なこと
2. Facebook・Instagram広告の3大失敗要因
3. 広告で結果を出している人が使う2つの“秘訣・ショートカット”
4. “売れる”広告で売上を上げる 5 STEPと各種テンプレート

もし、こうなったら？



SNSのフォロワーを気にせずに、自動で
質の高い見込み顧客を集められたら...？



高額商品を欲しい人だけが集まり
効率よく商品が売れ売上UPするとしたら...？



集客を自動化し、高額商品を売れる
仕組みが整ったとしたら...？



売上の一部を広告費に充てるだけで
売上をUPできる仕組みが整ったとしたら...？



これらを実現していただくために、 あなたに、お伝えするのがこの7つです、、、

1. “売れる”広告に必要な3つのこと
2. なぜ“売れる”広告集客メソッドで結果が出るのか？成約率を上げるポイント
3. 自己紹介 & クライアント事例のケーススタディ
4. Facebook・Instagram広告でやってはいけない3つの間違い（3大失敗要因）
5. 広告で結果を出している人が使う2つの“秘訣・ショートカット”
6. “売れる”広告で売上を上げる5 STEPとテンプレート
7. “売れる”Facebook・Instagram広告集客 1on1 戦略診断セッションのご案内

ウェビナー運営者紹介



吉田 翔稀

自身もSNSで集客できず、その後広告を始めて高額サービスが売れた経験から、「フォロワー集めは知らない。高額サービスこそ、広告で効率よく売っていき、プライベートやクライアントのサポートに時間を割くべき」

という思いで、“売れる”広告を運用して
お金と時間に余裕のある生活を実現していただくサポートをしています。

“売れる”広告に必要なこととは？

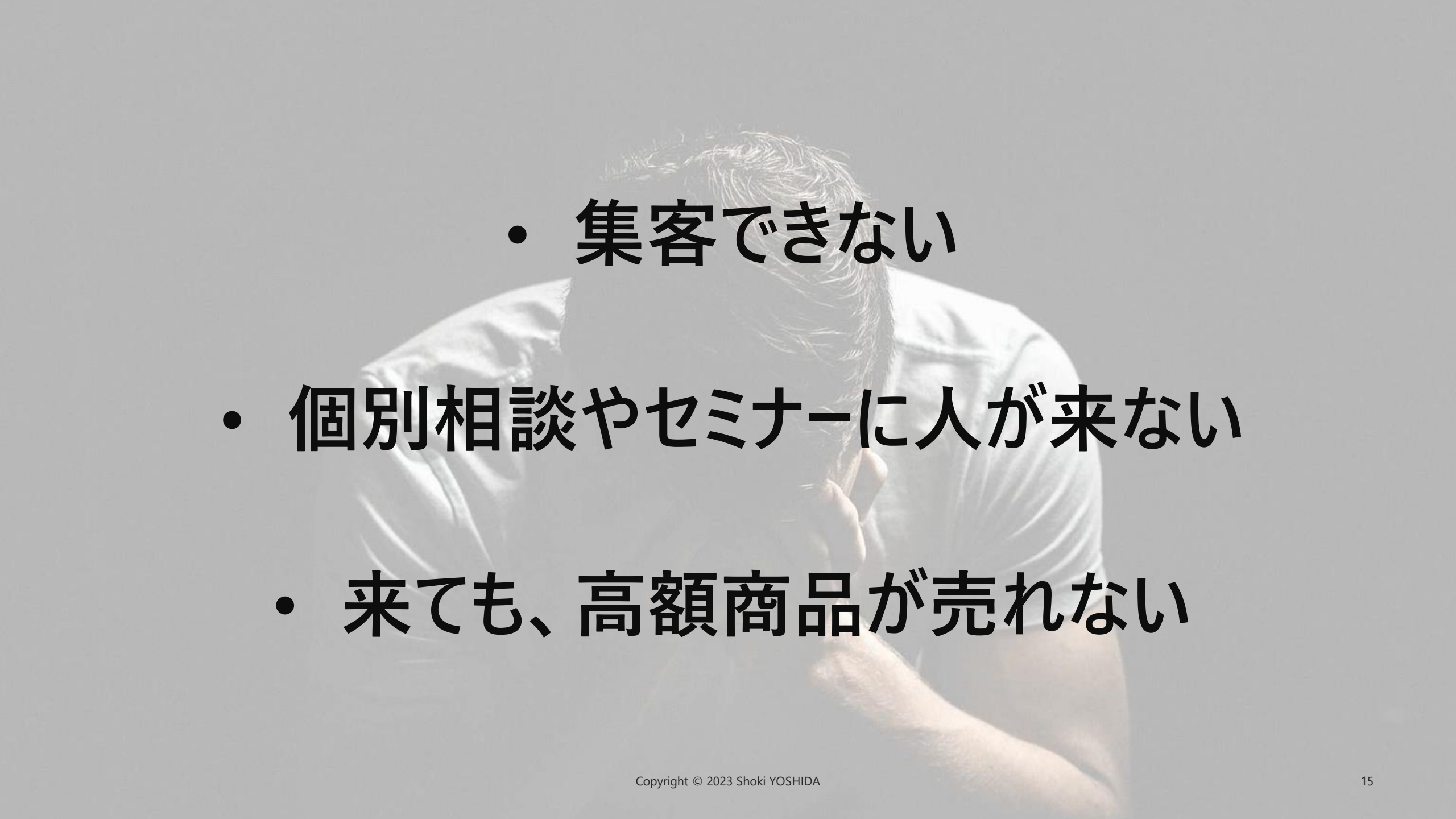
～“売れる”広告と売れない広告には、こんな違いがあります～

高額商品の集客・販売で
こんな経験ありませんか？





**SNSを毎日運用して、
毎日長い時は数時間を使って、
投稿・いいね・フォロー...しても、、、**

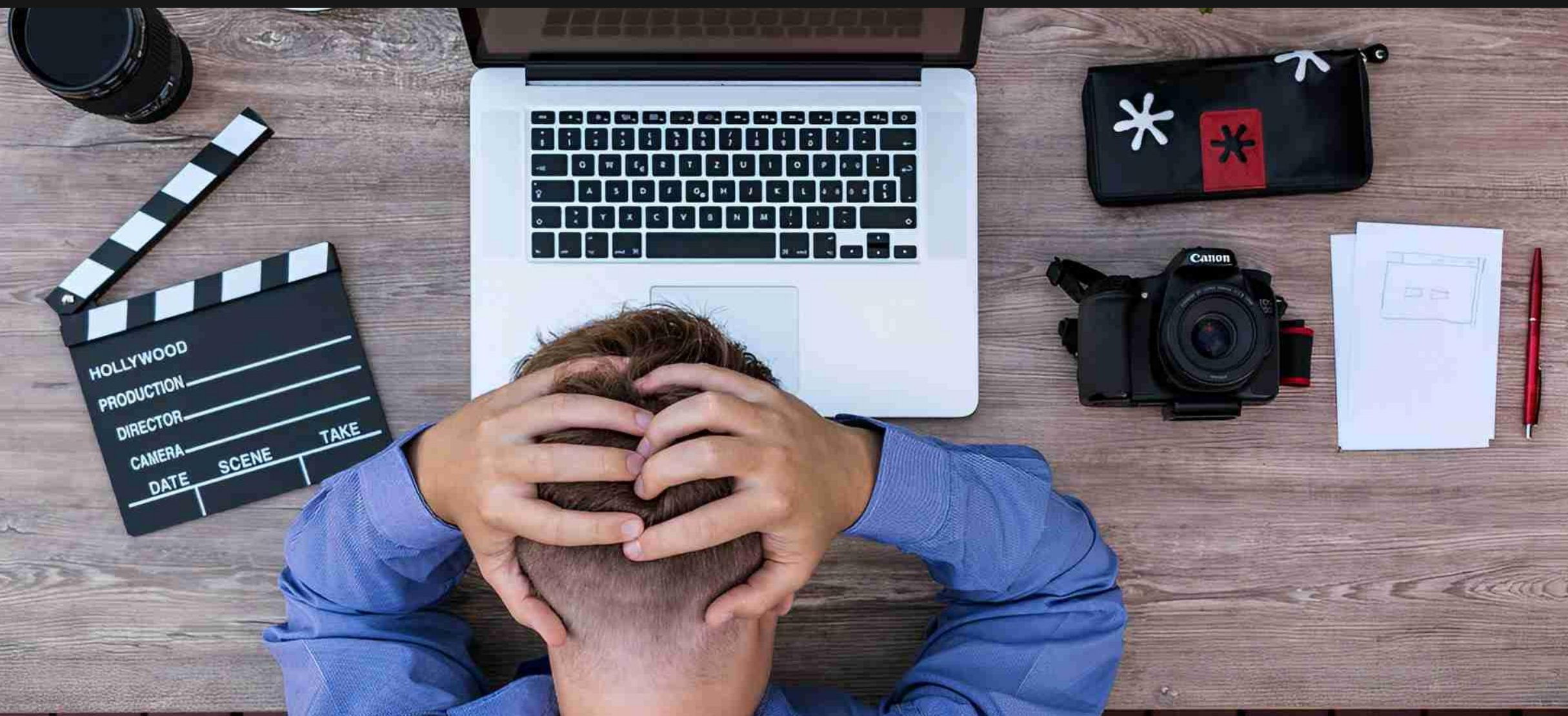
- 
- 集客できない
 - 個別相談やセミナーに人が来ない
 - 来ても、高額商品が売れない



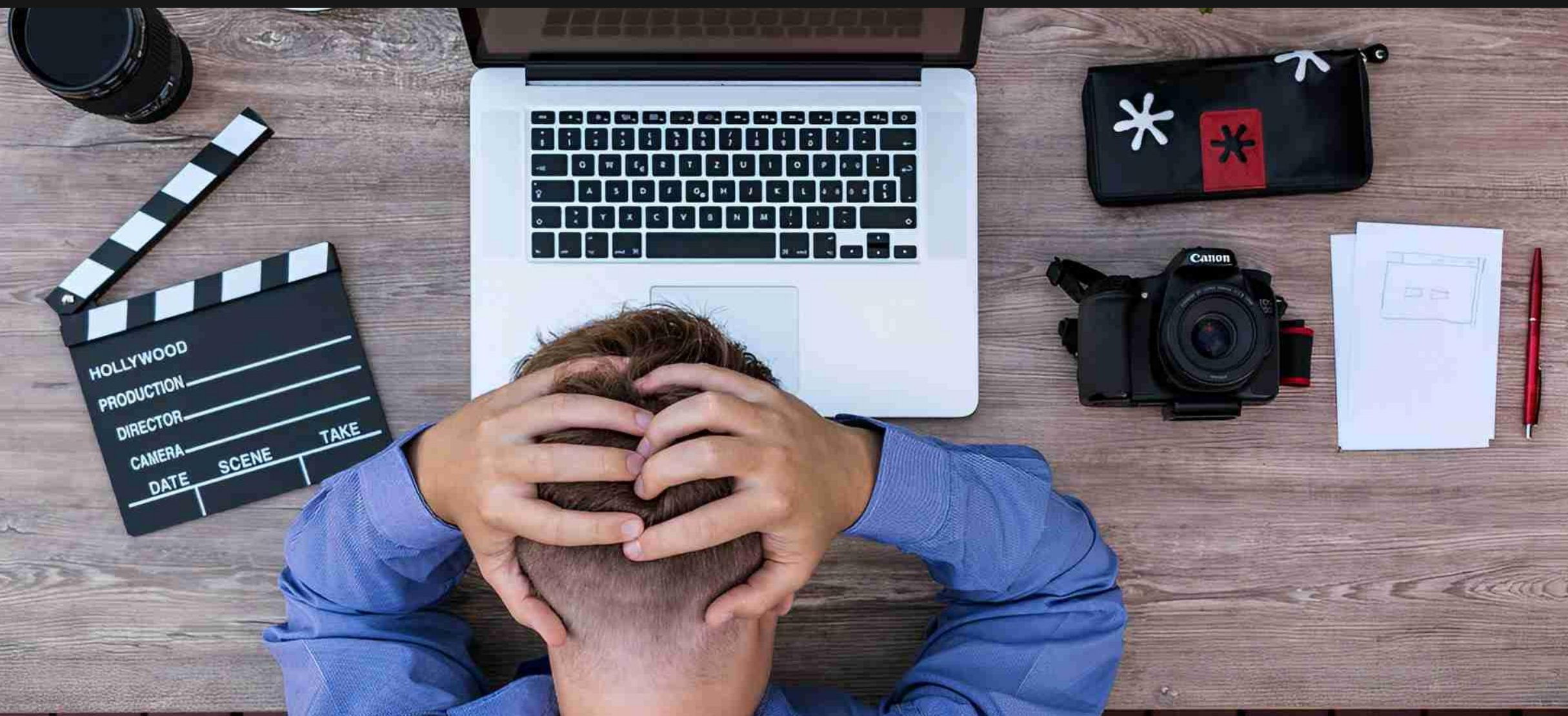
毎日時間を削っているのに

成約0はしんどい...

他の諸経費を考えると、普通に赤字に...

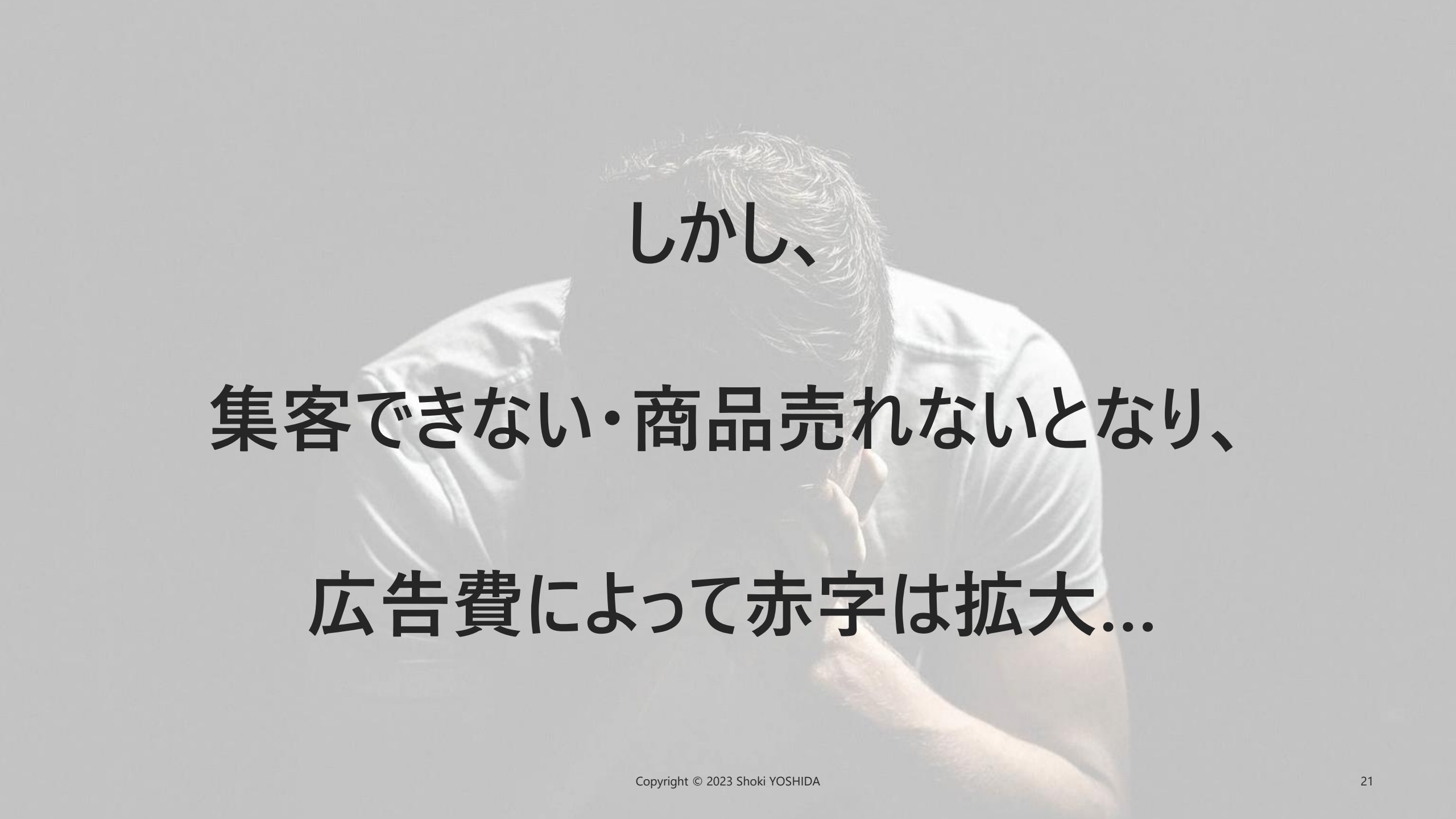


利益がなければ、生活していけない...
理想をもって始めた事業が、続けられない...



「もっと効率よく見込み顧客を集めて
商品売っていききたい、、、！」

よし、広告を使ってみよう！



しかし、
集客できない・商品売れないとなり、
広告費によって赤字は拡大...

実際、Y社長 (クライアント)

SNSで集客できず、

広告を始めたけれど、

結果が出ない、、、

SNSで集客できない、、、

Instagramでフォロワー6000で

公式LINE40人、成約0。

「Facebook・Instagram広告は

ターゲットを的確に集めやすい

と聞くし、広告なら効率よく売れるかも...」

FB広告をWebの情報を参考に

使ってみると、

広告自体は簡単に出せた

予算5万で10日間出して、 8000人が見て、180人が販売ページを見た



FB広告

LP（集客・販売ページ）

29,800円の
商品を販売

A hand is shown holding a large red question mark. The hand is positioned in front of a laptop screen, which displays a blue background. The question mark is also red and is positioned above the hand. The overall scene is set against a light, neutral background.

180人中、

何人が買った？

公式LINE登録も商品成約も0。

0

実はけっこう多い事例

FB広告を出して、

広告は見られるけど、集客できないし、

集客できても、商品が売れない...

A hand is shown holding a large, red, stylized question mark. The hand is positioned in front of a laptop screen, which displays a blue background. The overall scene is set against a light, neutral background.

なぜ

集客できない・売れない広告に

なってしまうのか？

広告で高額サービスが売れないのは、この3つが理由です、、、

① 広告で集客できない：

正しい基本設定・運用方法に沿って、集客できる広告画像・LPを作れておらず、集客できない、、、

② ターゲットだけを集められていない：

ターゲットだけが集まっていないため、高額商品の成約につながりにくい。

③ 高額サービスを欲しいと思ってもらえていない：

集客後に、高額サービスを欲しいと思ってもらえていないために、成約につながらない（「欲しい」を引き出せる流れが必要です）

この3つの壁を越えられるかが、 高額サービスが売れるか否かの分かれ目

①：集客できる広告を
作れるか



FB広告

②：ターゲットだけを
集められるか

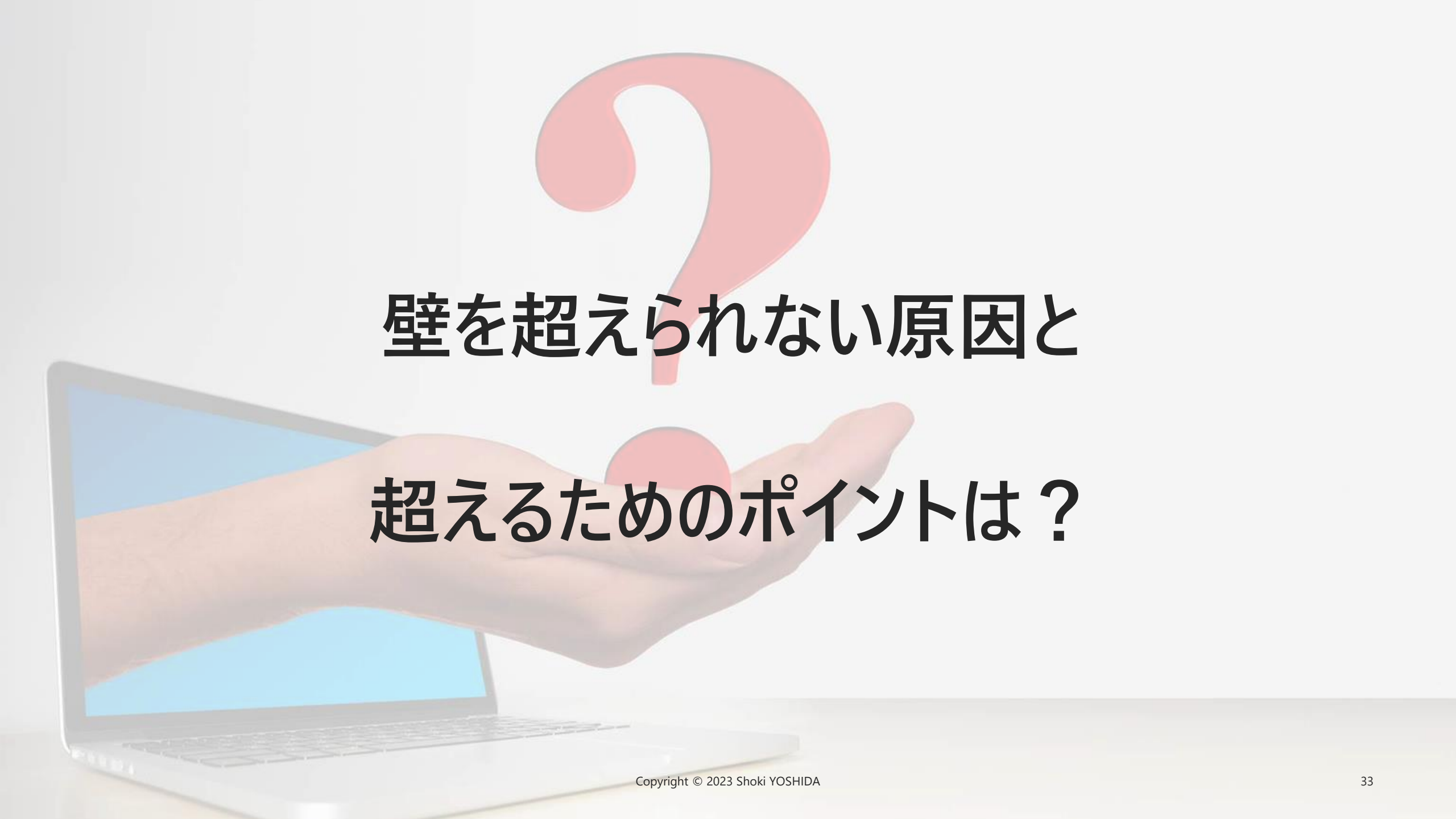


ターゲットだけ
を集める

③：成約まで
もっていけるか



成約

A hand holding a red question mark above a laptop screen. The hand is positioned in the center, with the question mark floating above it. The laptop is open and shows a blue screen. The background is a light, neutral color.

壁を超えられない原因と

超えるためのポイントは？

1. 集客できる広告が作れない原因

- 正しく基本設定をできていない
- 正しく広告を運用できていない
- 広告画像・LPに誰も反応しない
= 魅力的なメッセージを発信できていない

2. 的確にターゲットを集客できる広告が作れない原因

- ターゲットを的確に集める設定（コンバージョン設定など）をしていない
- 正しく広告を運用できていない
- ターゲット以外も広告に反応してしまう
 - ＝ターゲットだけが反応するメッセージを発信できていない

3. 成約まで持っていけない原因


- そもそも、商品に興味のない人（＝非ターゲット）が集まっている
- 「欲しい！」を引き出す流れ・仕組みがない
（動画・PDF・セールスレターなど）

つまり、これらに共通する 根本的な原因は、

正しい基本設定・
運用方法に
沿っていない

ターゲットだけに
響く
メッセージがない

「欲しい！」を
引き出す
流れがない



じゃあ、何をすれば、
壁を越えられる？

“売れる”広告に必要なのは、 この3つすべてを満たす事

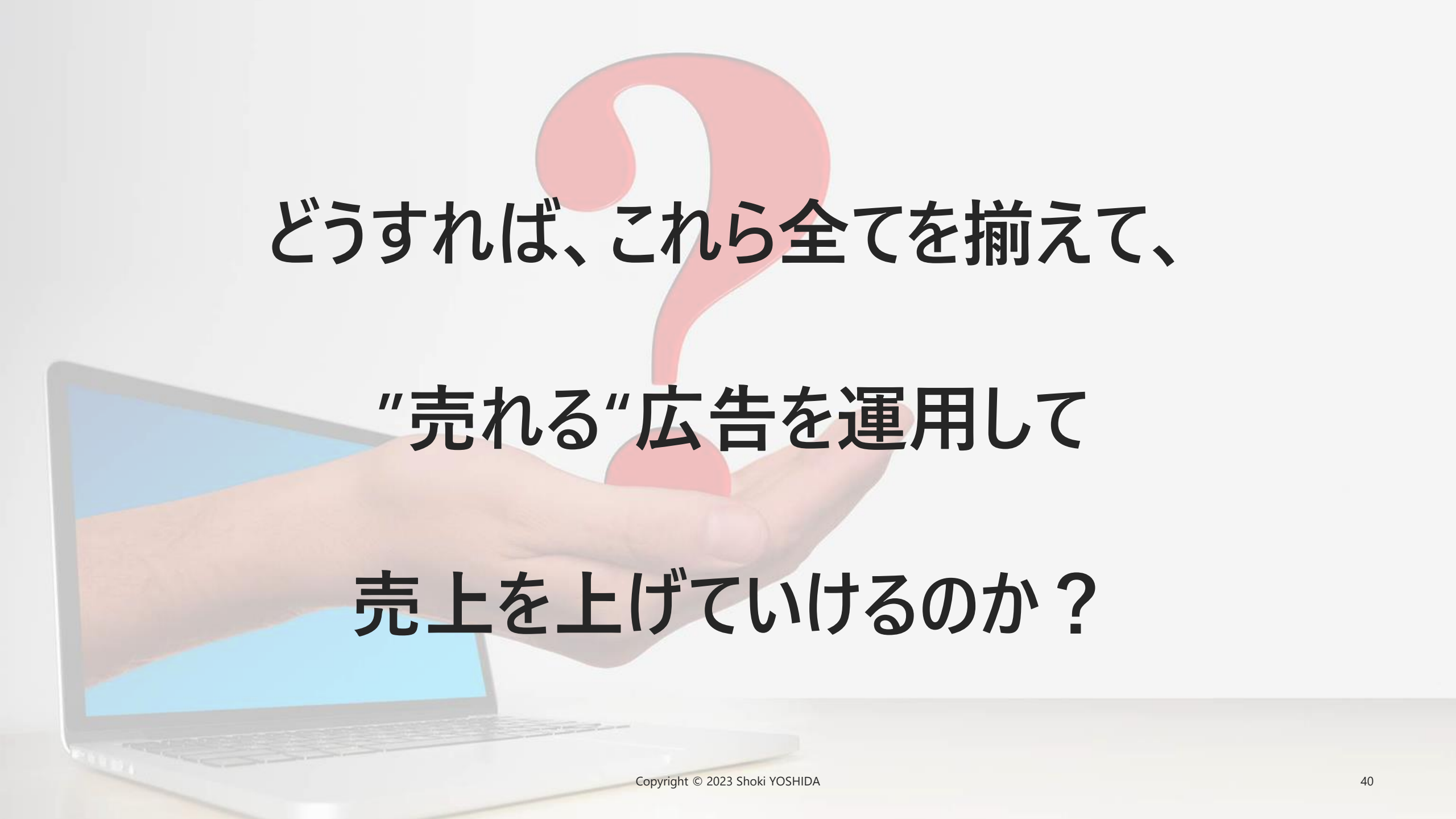
広告の
正しい基本設定・
正しい運用方法
を知ること



ターゲットを
的確に集められる
メッセージ
を発信すること



「欲しい！」と
思ってもらえる
流れ・仕組み
を作ること

A hand is shown holding a large, semi-transparent red question mark. The hand is positioned over a laptop screen, which displays a blue gradient. The background is a light, neutral color.

どうすれば、これら全てを揃えて、

“売れる”広告を運用して

売上を上げていけるのか？

それが、、、

このウェビナーでお伝えしている、

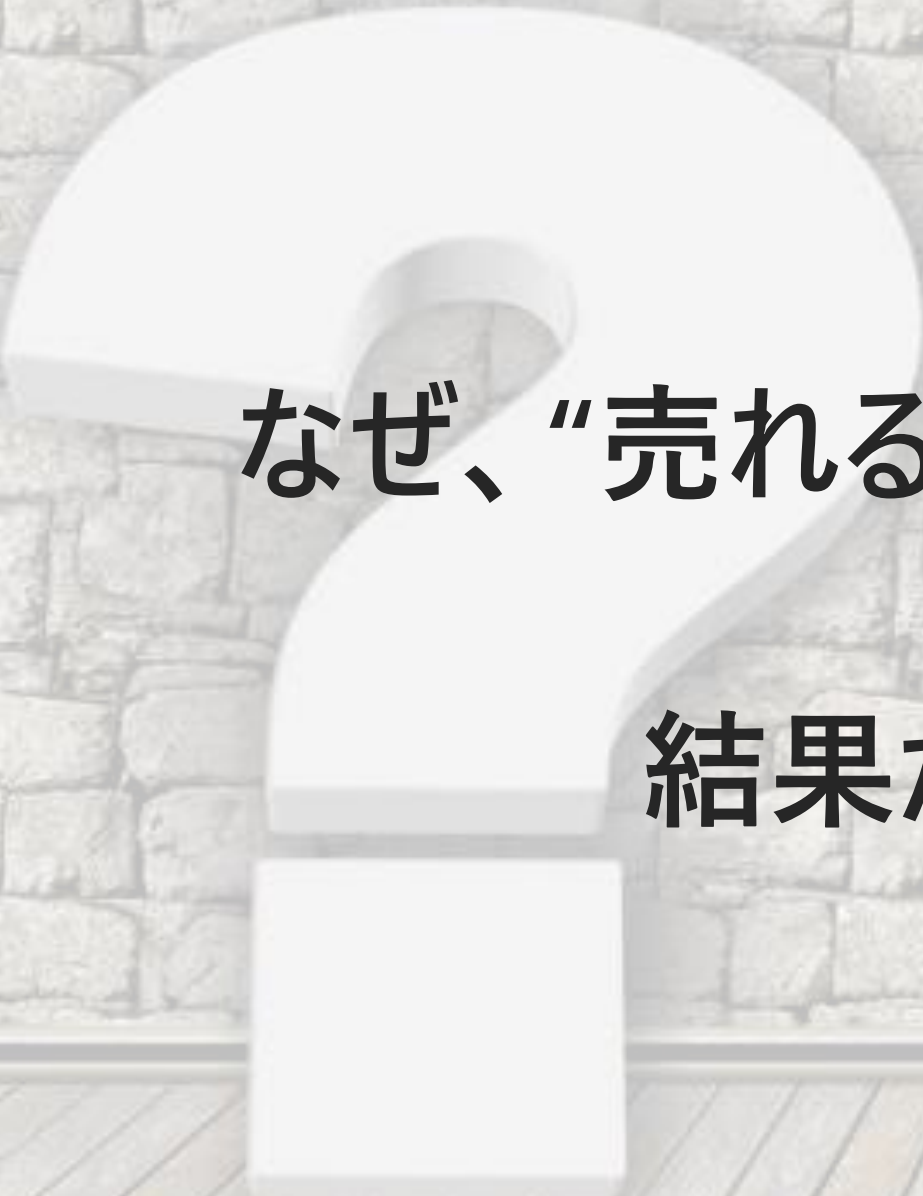
“売れる”

Facebook・Instagram広告

広告集客メソッド

実際に、

- 売上0→30万のプログラミング・スクールが2件成約
- SNSで売上0→SNSなしで50万の起業コンサルを成約
- SNSで売上15万→50万、100万のコンサルが毎月成約



なぜ、“売れる”広告集客メソッドで
結果が出るのか？

“売れる”FB・IG広告集客メソッド 今すぐ始めるべき3つの理由

1.

2.

3.

“売れる”FB・IG広告集客メソッド 今すぐ始めるべき3つの理由

1. 商品に興味ある
人だけが多く集まる

2.

3.



このメソッドで広告を作れば、、、

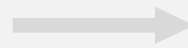
- 正しい基本設定・運用方法
- ターゲットだけが集まるメッセージ

が整う。

すると、広告は高精度で、 商品に興味のある人に広告を出せる



数千万規模の
Facebook・Instagramユーザー

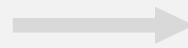


ピンポイントで、
特定のユーザー（＝ターゲット）
に広告を表示

例えば、「お店の売上を上げたい30代男性経営者」 向けの飲食店経営コンサルの広告なら、



数千万規模の
Facebook・Instagramユーザー

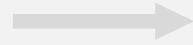


ピンポイントで、
30代男性の飲食店経営者に
広告を表示

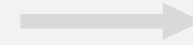
高額商品に興味のある人だけを SNSなしでLINE・メルマガに誘導できる



数千万規模の
Facebook・Instagramユーザー



ピンポイントで、
特定のユーザーに広告を表示



商品に興味のある人を
公式LINEやメルマガに誘導

そうして集まるのは、 SNSだと集めにくい質の高い見込み顧客

< 悩み・問題を自覚している人 >

- 解決したい問題・悩みがある
- その解決のための具体的な方法を知りたい
- 方法を試しているけどうまくいかない

< 高額商品を欲しい人 >

- 丁度ほしいと思ってたけど、価格は？
- この人、信頼できる？



先ほどの飲食店経営コンサルの例なら、

< 悩み・問題を自覚している人 >

- 自分の飲食店の売上をあげたい
- そのための良い方法を知りたい
- 自分でやってもうまくいかない

< 高額商品を欲しい人 >

- 丁度コンサル受けたいと思ってたけど、価格は？
- このコンサルタント、信頼できる？



“売れる”FB・IG広告集客メソッド 今すぐ始めるべき3つの理由

1. 商品に興味ある
人だけが多く集まる

2.

3.



“売れる”FB・IG広告集客メソッド 今すぐ始めるべき3つの理由

1. 商品に興味ある
人だけが多く集まる

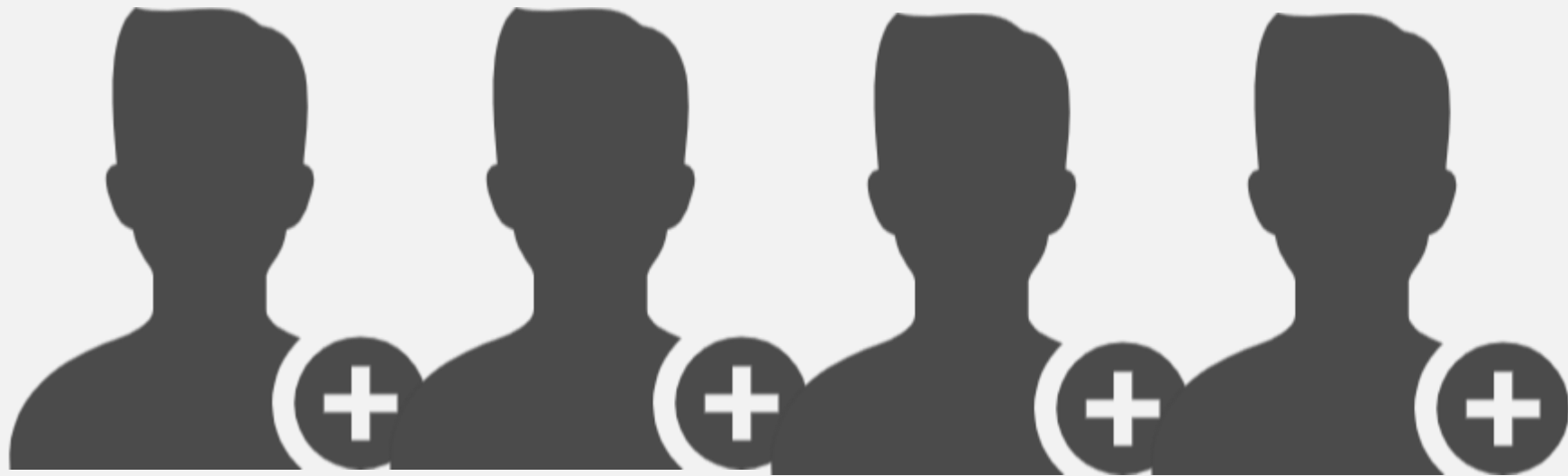


2. 高額商品が
売れやすい



3.

このメソッドに浴えば、
「商品に興味のある」見込み顧客のみ集まる



公式LINEやメルマガで 商品を買いたい欲を高めることに集中できる



商品が欲しい！と思う
可能性の高い人たち

高額商品への興味を
掻き立てて、



商品が欲しい！という
状態にしていく



彼らが知りたいことは？

※今さら、自己啓発的な内容はいらぬ

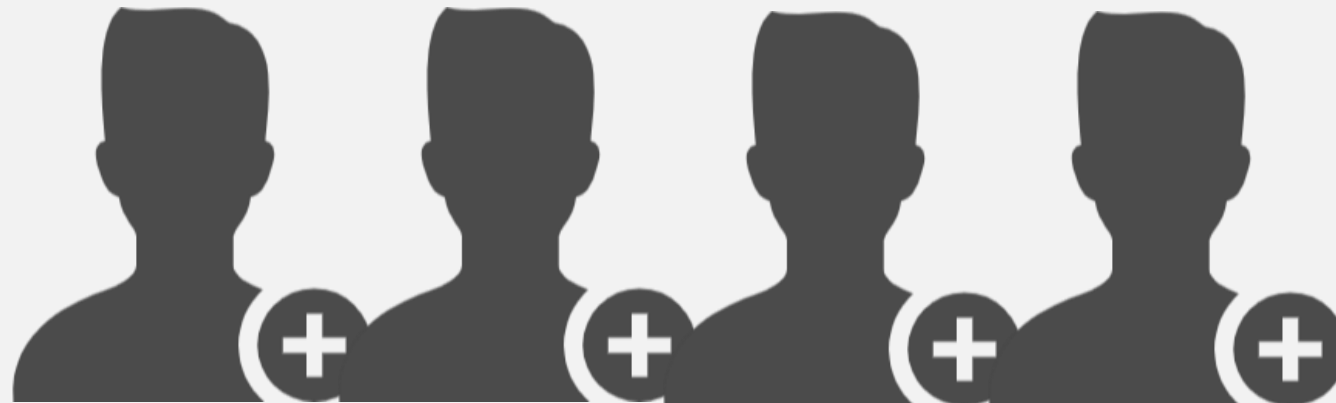
この人たちが知りたいことは？

< 悩み・問題を自覚している人 >

- 解決したい問題・悩みがある
- その解決のための具体的な方法を知りたい
- 方法を試しているけどうまくいかない

< 高額商品を欲しい人 >

- 丁度ほしいと思ってたけど、価格は？
- この人、信頼できる？



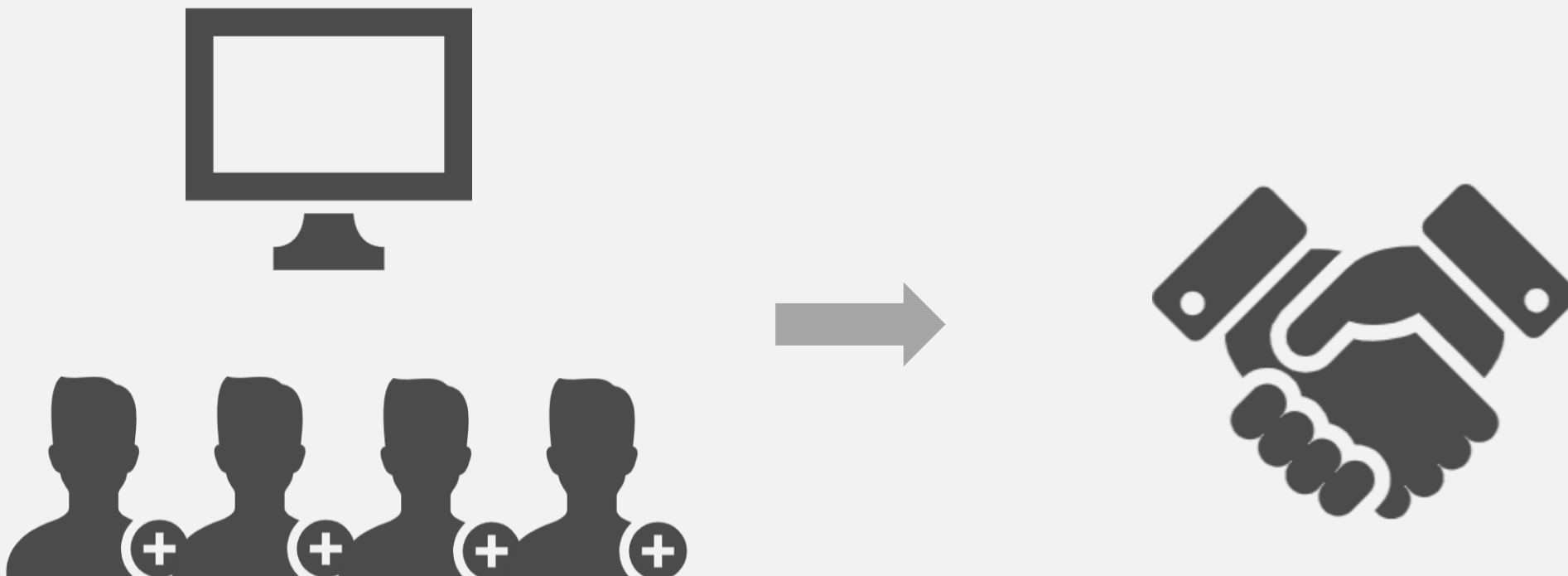
必要なのは、

- **自身の悩み・問題の解決策**
- **その具体的な方法・ノウハウ**
- **あなたの高額商品のベネフィット**

- 何をすれば良い？
- どうすれば解決できる？
- どんな結果が得られる？
- もっと具体的な手順は？
- （商品が欲しい人なら、）
商品の情報は？



話に興味を持ってもらいやすいから、
信頼を得て、高額商品を売りやすい



“売れる”FB・IG広告集客メソッド 今すぐ始めるべき3つの理由

1. 商品に興味ある
人だけが多く集まる



2. 高額商品が
売れやすい



3.

“売れる”FB・IG広告集客メソッド 今すぐ始めるべき3つの理由

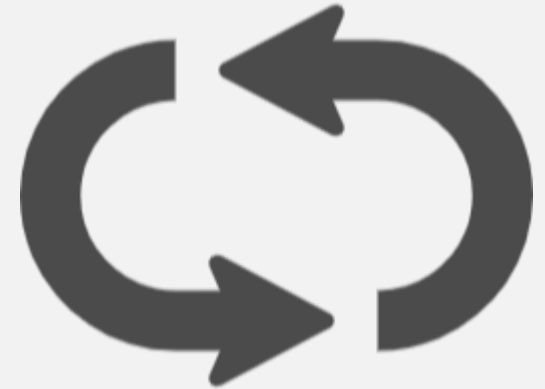
1. 商品に興味ある
人だけが多く集まる



2. 高額商品が
売れやすい



3. 仕組化でき、
売上UPが容易



“売れる”広告集客メソッドでは、
集客から販売までを整えるので、、、

一度でも売れる流れができれば、

その流れを使いまわせる

つまり、

集客から販売までを

再現可能な導線に（仕組み化）

もしSNSを運用すると、

- 毎日投稿・いいね・フォロー
- フォロワー獲得 & 自社のファン化同時並行
- 集客数にばらつき

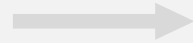
“売れる”広告集客メソッドなら、

- 集客を広告に任せ自動化
- お金の力で集客数も安定
- 似たような見込み顧客を高精度で集客し続ける
- 一度売れば、同じような商品説明で売れる

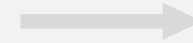
売れると分かってから広告費を上げて、 低リスクで売上を上げる



広告費UP



集客数UP



売上UP

こうして、仕組みを利用して、
広告費の調整で一気に売上拡大



“売れる”FB・IG広告集客メソッド 今すぐ始めるべき3つの理由

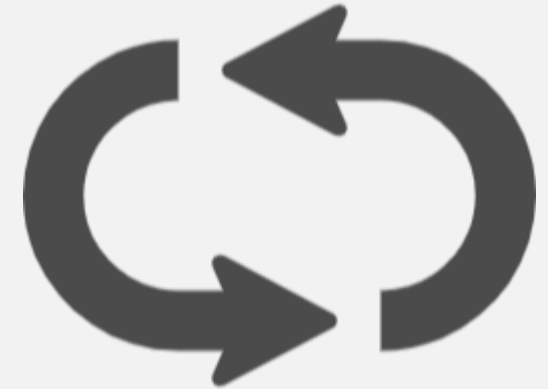
1. 商品に興味ある
人だけが多く集まる



2. 高額商品が
売れやすい



3. 仕組化でき、
売上UPが容易



メソッドに沿って
“売れる”流れを一度整えれば、

質の高い多くの見込み顧客に、
高額商品について説明して信頼を得ながら、
広告費で売上を拡大できる仕組みができる



実際のところどうなのか？

具体的な事例は？



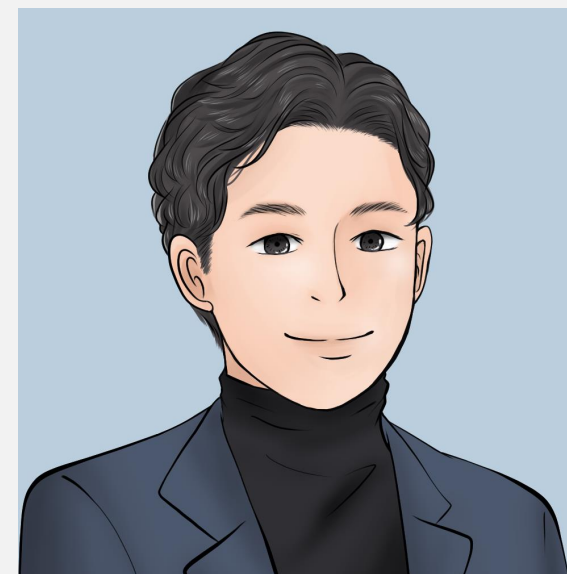
この“売れる”広告集客メソッドで

実際に、私（吉田）やクライアントは、、、

まず、私（吉田）の実例

（さらっと1分で自己紹介もさせてください）

改めて、吉田です！



ただ、受験真ただ中で、

仲の良かったおばが他界。

「一目会いたかったなあ」

時間に縛られて、

周りの大事な人を犠牲にするのは嫌だ...

時間を自分でやりくりしたい

就職しない道 = 起業



教材でSNS運用を開始

- 29,800円のコンテンツビジネス + SNS運用の教材
- 需要のある英語という分野

1～2週間で、100フォロワー！でも、

- 問合せは0
- 売上も0
- 何が課題かもわからず

とにかく、投稿やいいねを続けよう！

開始1か月で

無事にフォロワーが300を超えるも、

未だに問い合わせは0

「このままじゃ無理。
時間も金もないじゃん」

Instagramでいいねやフォローをしていると、 ふと高額商品が売れる導線に出会う

- 本当か？
- でも、どうやってやるか、気になる

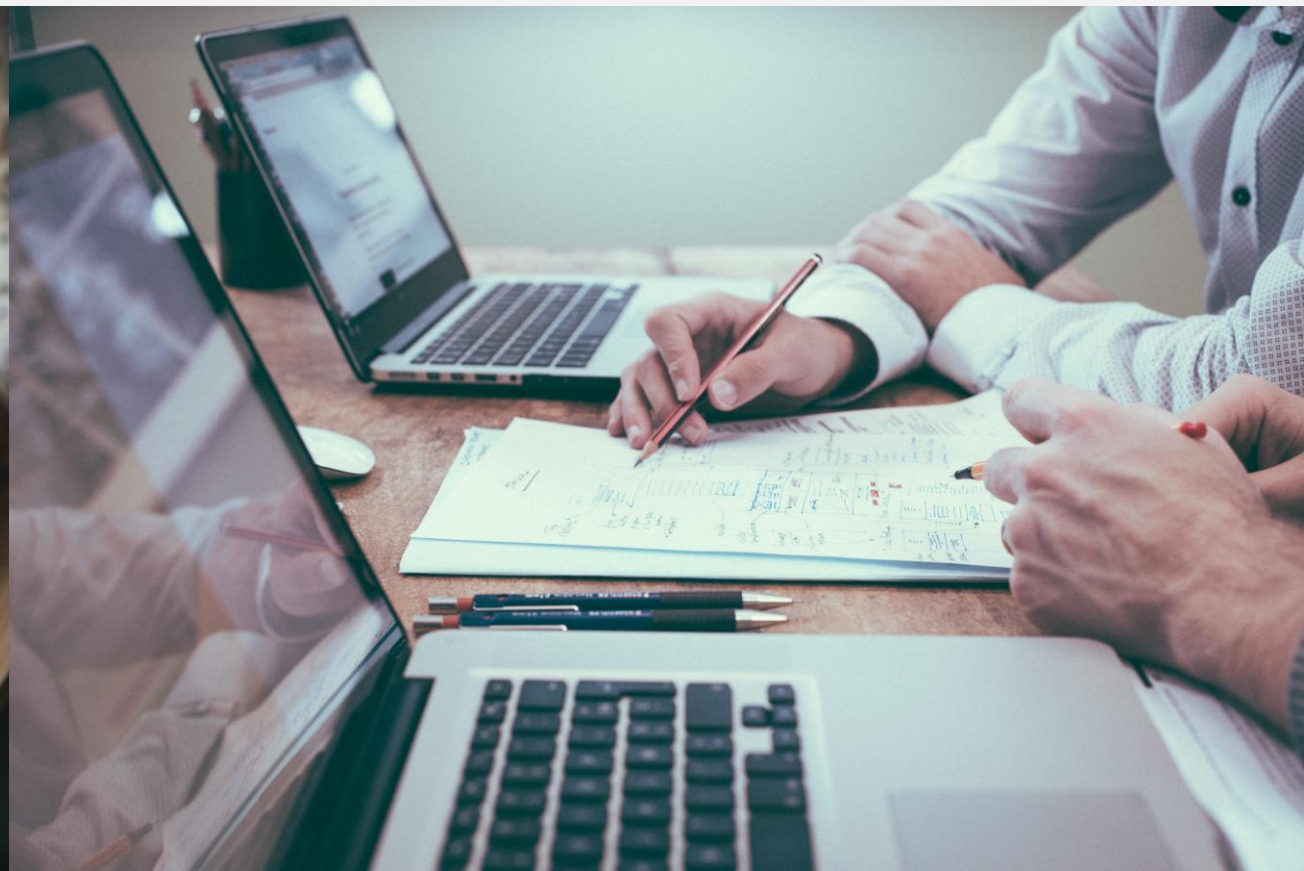
思い切って、コンサルを頼み、 同じような5 STEP & テンプレートで、、、

- **FB広告で、予算10万で15万の高額商品が成約**
- **集客にかけた時間はほぼ0**

高単価のビジネス×広告集客で、 時間の融通が利く生活を実現すべき

大切な人との一瞬を逃さない

大切なクライアントの
サポートに時間を使う



そして、他の講座・コンサルも受けて、
そうして再現性を高めたのが、、、

このウェビナーでお伝えしている、

“売れる”

Facebook・Instagram

広告集客メソッド

A hand holding a large dollar sign with an upward-pointing arrow in the background.

実際、

クライアントも、、、

このメソッドに沿って、
“売れる”広告を作り、広告を出すと、、、

フォロワー6000いるも、

成約 0



予算5万で、

50万成約

次は、あなたがこうなる番です。



高額サービスを効率よく売るなら、
“売れる”広告集客メソッドで売る

“売れる”広告を運用すれば、、、

ターゲットだけを的確に集めて、

広告費の調整で売上を上げられる

“売れる”仕組みができる

A hand is shown holding a large, red, 3D-style question mark. The hand is positioned in front of a laptop screen, which displays a blue background. The entire scene is set against a light, neutral background.

でも、どうやって？

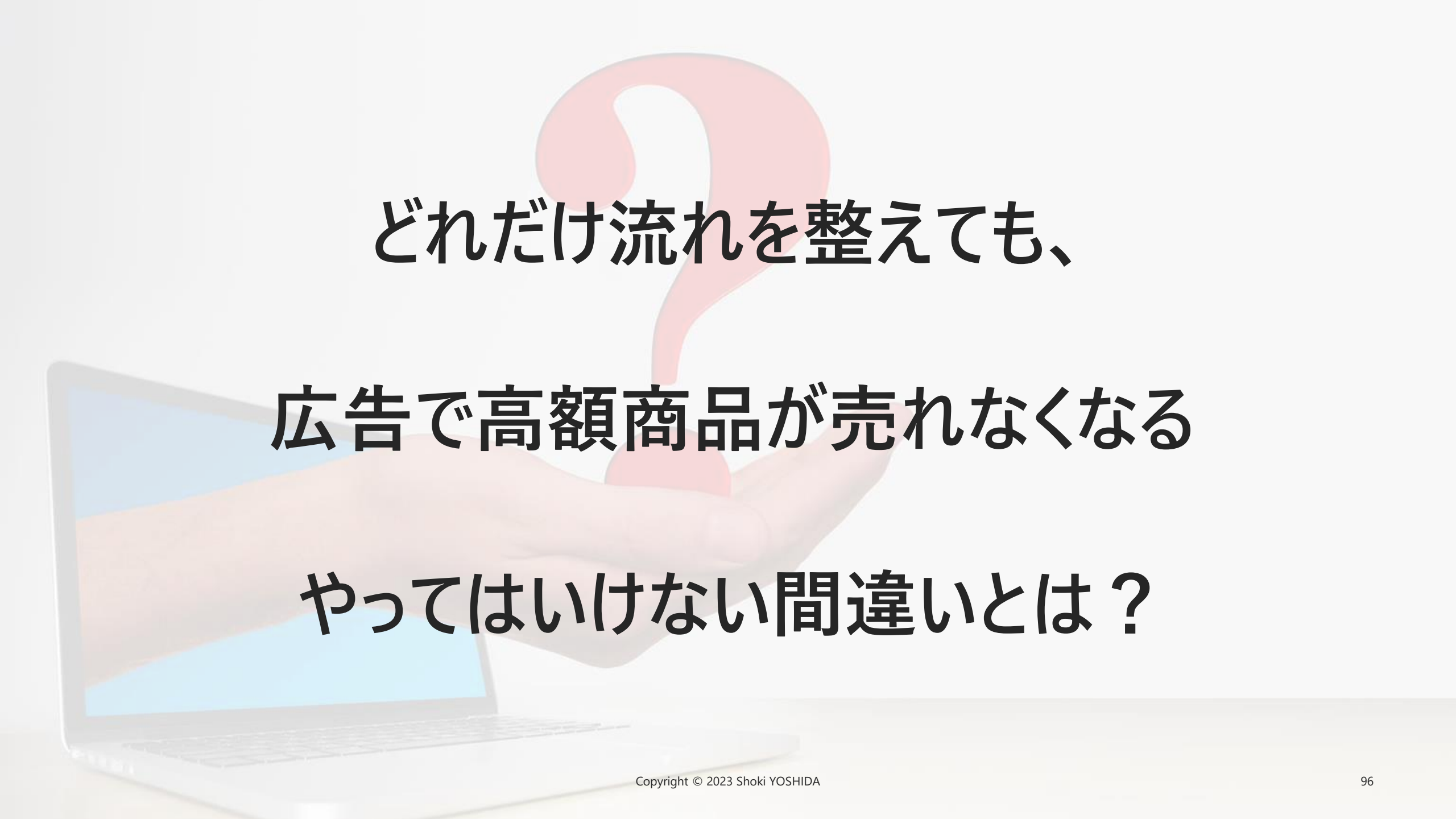
使うのは、誰もが聞いたことのある、これ。

Facebook・Instagram広告と

公式LINE、メルマガ。

しかし、、、

LP・動画などを準備して
広告を出しても、
集客できない・売れない人が
多いのも事実、、、

A hand is shown holding a large, semi-transparent red question mark. The hand is positioned over a laptop screen, which displays a blue background. The overall scene is set against a light, neutral background.

どれだけ流れを整えても、
広告で高額商品が売れなくなる
やってはいけない間違いとは？

FB・IG広告でやってはいけない間違い

～広告で結果を出している人たちが使う、2つの“秘訣・ショートカット”～

FB・IG広告で高額商品が売れなくなる やってはいけない3つの間違い

1.

2.

3.

FB・IG広告で高額商品が売れなくなる やってはいけない3つの間違い

1. 広告で
有料商品を売る

2.

3.

広告費を回収するために、
高額商品の一部を
100～30,000円程度で売る

広告で有料の商品を売ると、

ユーザーは、商品を買えるほど

商品を欲しい状態になっていない

よく買う100円のお菓子なら

まだしも、

初めて見る商品に対する印象は、

- 怪しい
- 本当？
- そんな金払えない

実際、、、

無料オファー：1人を平均で3,000円程度で獲得

100円オファー：1人を1万前後で獲得もざら

例) 予算が1万なら、3人 vs 1人

なので、

有料オファー

無料オファー

集客量

少

多

成約数

少

多

売上

小

大

まずは、無料オファーで 多くのターゲットを集める



商品が欲しい！という
状態にしていく

高額商品への興味を
掻き立てて、



商品が欲しい！と思う
可能性の高い人たち

実際、

- 吉田は、無料ウェビナーで集客し、その後成約
- Y社長は、無料動画講座で21人を集めて、1人成約
(売上50万)

FB・IG広告で高額商品が売れなくなる やってはいけない3つの間違い

1. 広告で
有料商品を売る

2.

3.

FB・IG広告で高額商品が売れなくなる やってはいけない3つの間違い

1. 広告で
有料商品を売る

2. Webの情報で
設定する・運用する

3.

ネットの情報は、

- 集客（＝メアド獲得） 目的で作られている
 - プログラミングや専門知識がないと理解しにくい
- ◎ 低単価商品の集客戦略も混ざっている

そして、

- 集客（＝メアド獲得）目的で作られている
- プログラミングや専門知識がないと理解しにくい
- 低単価商品の集客戦略も混ざっている



- 高額商品の集客に必要な不可欠な設定が抜ける
- 設定や運用にミスが起きる・挫折する
- 低単価商品の戦略を気づかずうちに使い、売れない

結果、

- ターゲットが集まらず、高額商品が売れずに終わる
- 広告費を垂れ流して終わる

実際、必要な設定が欠けていた
齋藤さん(仮名)は、

必要な設定をした正しい運用方法で

商品単価10万の商品の成約率が9%→22%

FB・IG広告で高額商品が売れなくなる やってはいけない3つの間違い

1. 広告で
有料商品を売る

2. Webの情報で
設定する・運用する

3.

FB・IG広告で高額商品が売れなくなる やってはいけない3つの間違い

1. 広告で
有料商品を売る

2. Webの情報で
設定する・運用する

3. 見込み顧客が
多く集まれば売れる

実は、

この間違いが、
一番致命的な間違い

たしかに、
見込み顧客が多い方が、
売上は上がりやすい

広告のメッセージが悪ければ、
売上は上がらない

A hand is shown holding a large, red, 3D-style question mark. The hand is positioned as if it is presenting the question mark. In the background, a laptop is open, and its screen displays a solid blue color. The entire scene is set against a light, neutral background.

なぜ？

広告のメッセージによって、

ターゲットだけが集まるかが決まるから

あなたの商品が飲食店の集客コンサルで、
こんなメッセージを広告で使っていたら、、、

「飲食店の経営でお悩みのあなたへ

あなたの飲食店の経営をサポートします」

こんな人“たち”が集まってしまう

飲食店の
法律系の業務に
悩む人



飲食店の
集客に悩む人



飲食店の
多店舗展開の
方法を知りたい人



でも、あなたは飲食店の “集客サポート”がメインだから、、、

飲食店の
法律系の業務に
悩む人



飲食店の
集客に悩む人



飲食店の
多店舗展開の
方法を知りたい人



すると、

広告費が無駄になる

+

成約率も低くなる

これなら良かった

「飲食店の**集客**でお悩みのあなたへ

あなたの飲食店の**集客**をサポートします」

つまり、

数 < ターゲットだけに刺さるメッセージ

そうして、ターゲットだけを集める！

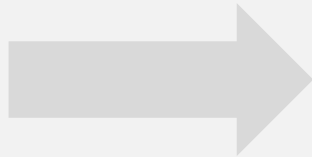
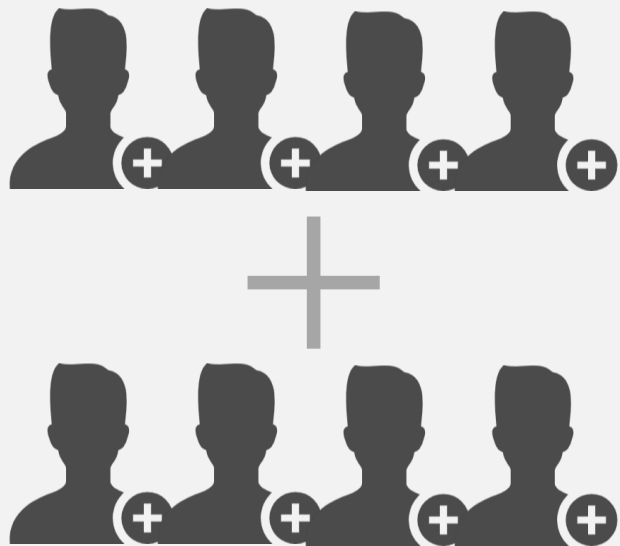
刺さるメッセージで集めた見込み顧客は、

公式LINEやメルマガで

商品のベネフィットや詳細説明を聞いて、

商品を欲しくなる可能性が高い

そうして、そのメッセージで売れるなら
そこで初めて広告費を上げれば、



ターゲット = 質の高い見込み顧客
の集客量がUP

売上UP

FB・IG広告で高額商品が売れなくなる やってはいけない3つの間違い

1. 広告で
有料商品を売る

2. Webの情報で
設定する・運用する

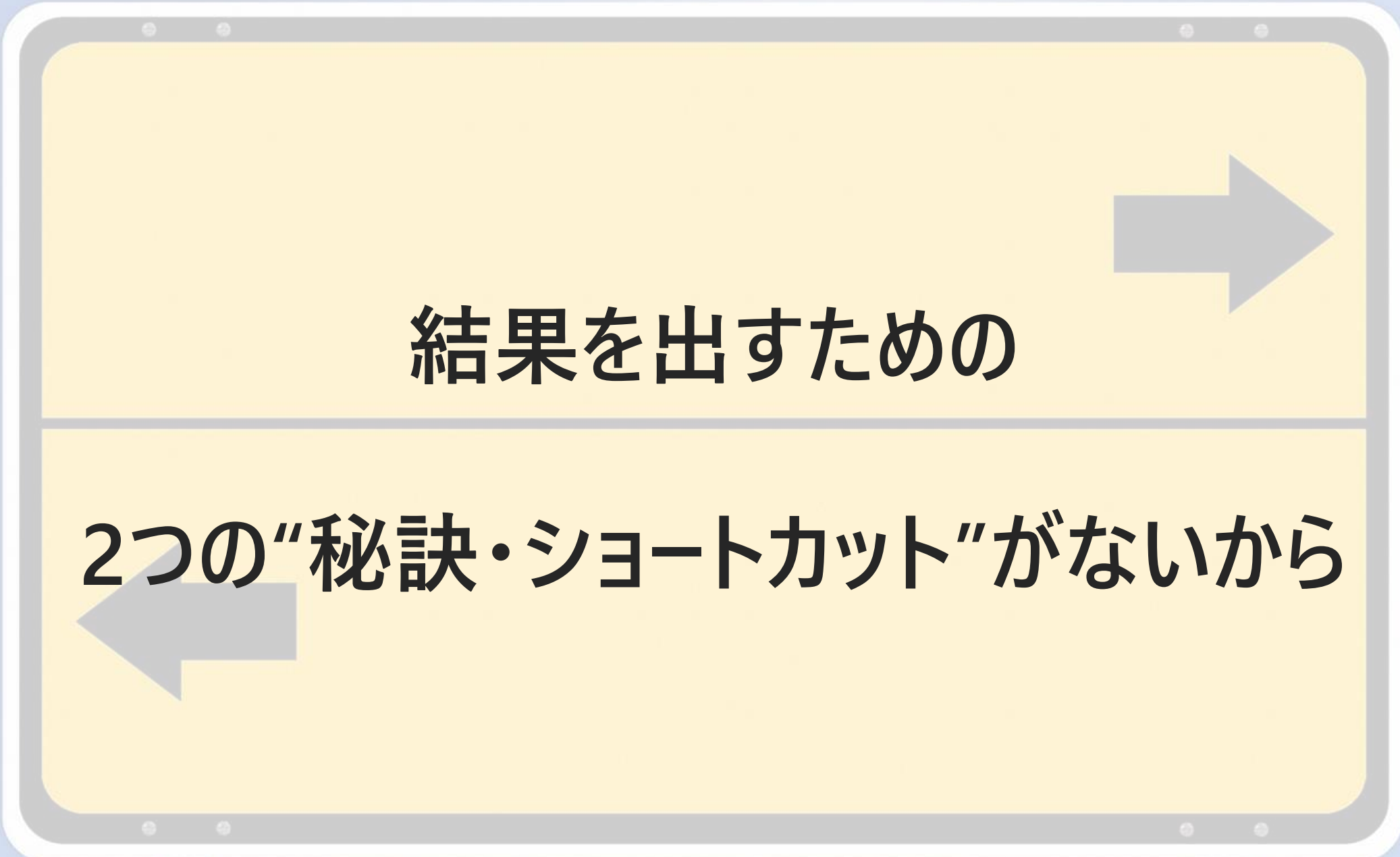
3. 見込み顧客が
多く集まれば売れる

FB・IG広告で高額サービスを売るには、 これらが必要不可欠

魅力的な
無料オファー

正しい設定・
正しい運用方法

売れるメッセージ



結果を出すための

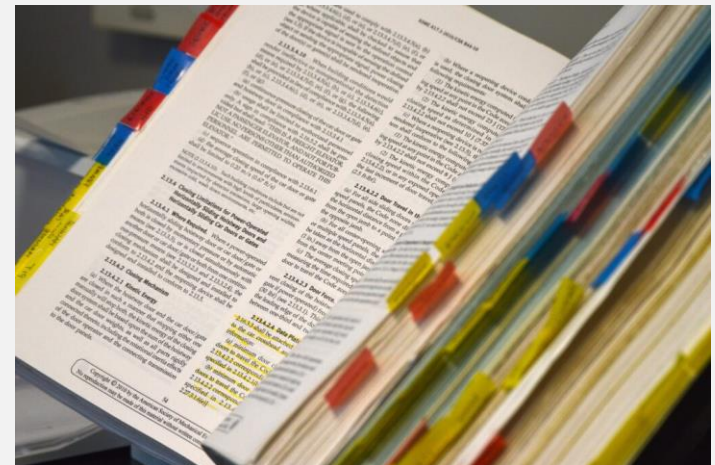
2つの“秘訣・ショートカット”がないから

2つの“秘訣・ショートカット”こそ、、、

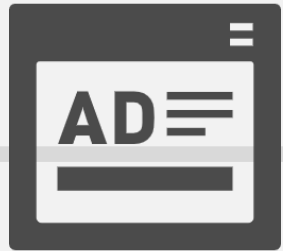
広告の基本設定・
運用方法の
マニュアル



広告画像・LP・
無料オファー・セールスレターの
テンプレート



結果が出ない人も、やっていることは、私や、結果を出したクライアントと同じ



FB広告



集客ページ



ベネフィット・
詳細の説明



成約

違いは、各所に使える マニュアル&テンプレートがあるか、ないか

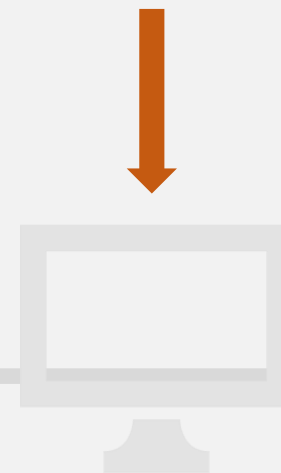
マニュアル&テンプレート



FB広告



集客ページ

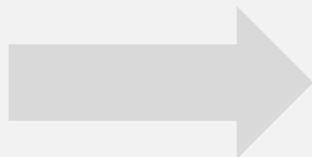
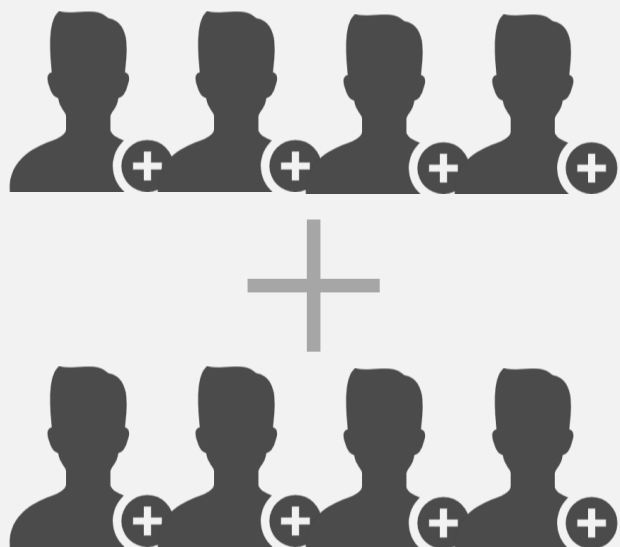


ベネフィット・詳
細の説明



成約

成果が出ている人は、 マニュアルやテンプレートで“売れる”広告を運用



ターゲット = 質の高い見込み顧客
の集客量がUP

売上UP

ただ、、、マニュアルやテンプレを使うにしても、

- マニュアルを持っていない...
- 自身の商品でどう使えばよいか分からない...
- 売れるメッセージになっているか、分からない...

それに、、、

“売れる”広告を運用したことがないから、
基本設定もメッセージの作り方も仕組み化も
よく分からない

解決策

高額コンサル・スクール・講座が毎月売れる

“売れる”FB・IG広告運用 コンサルティング

高額コンサル・スクール・講座が毎月売れる

“売れる”FB・IG広告運用 コンサルティング

MacBook Air

始めた理由と

5 STEP & テンプレートの紹介

こんな人が多いから...

- SNS運用に疲弊...
- 正しい設定・運用方法を知らずに時間とお金を無駄に...
- 知っていれば、それだけで成果出るのに...

本当は、


- いっぱい勉強して、高額商品を売っている
- ひとりでも多くの人役に立てればなあ
- できればサクサク売って行って、時間とお金の余裕を

だから、このコンサルで、

個別サポートで、

- 仕組化して売上UP
- プライベート・クライアントのサポートに時間を使える生活

を実現してほしい！



**このコンサルは、
他と何が違うのか？**

このコンサルは、

広告の運用方法だけを教えるとか、

集客ページの作り方だけを教えるとかではなく、

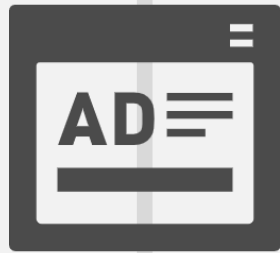
広告設定・運用方法、

集客ページ、オファー

のすべてを見て、仕組みを整える

その仕組みの流れは、

こんな感じで、決まっている



FB広告



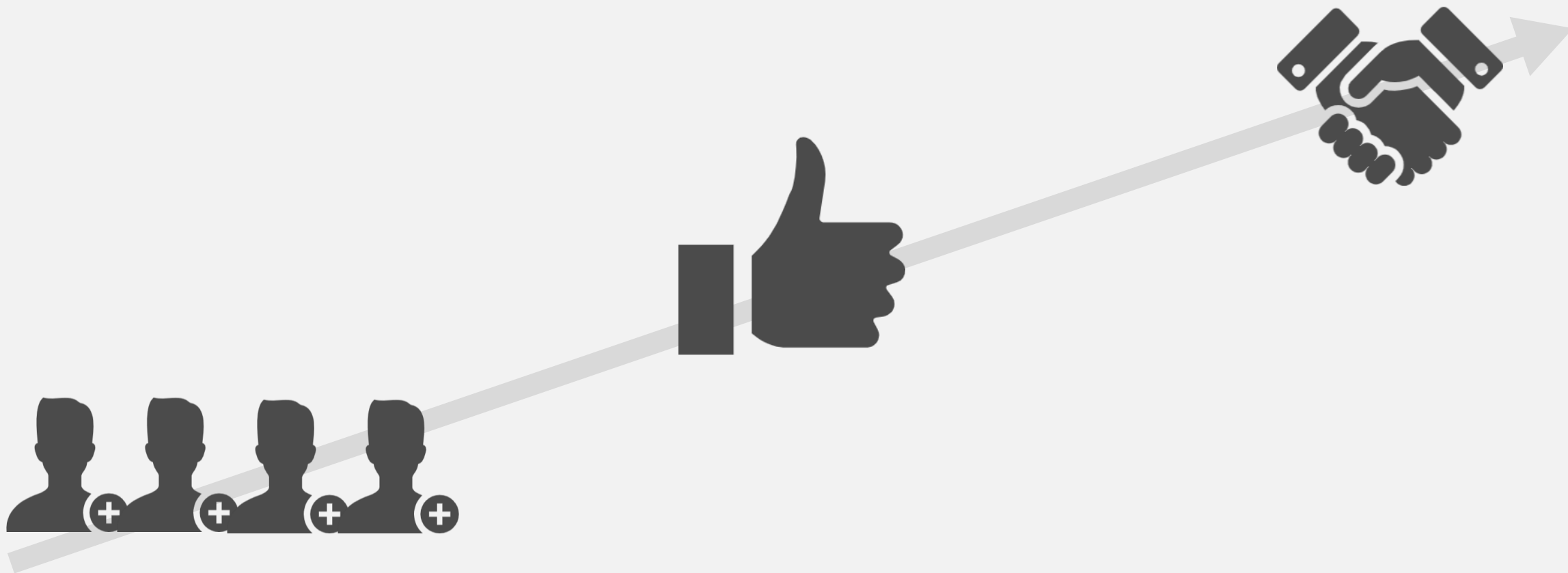
集客ページ (LP)



公式LINE・メルマガで
商品のベネフィット・
詳細の説明

- 何を、どこに配置するかは決まっている
- 各パーツも、テンプレートに肉付けしていく

この仕組みの、この配置で、 成約へとつながっていく



この各パーツ・仕組みが整えば...

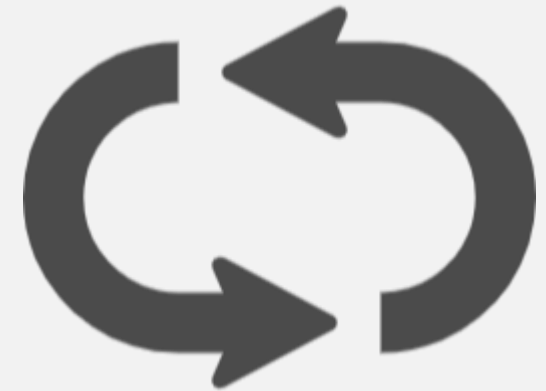
商品に興味ある
人だけが多く集まる



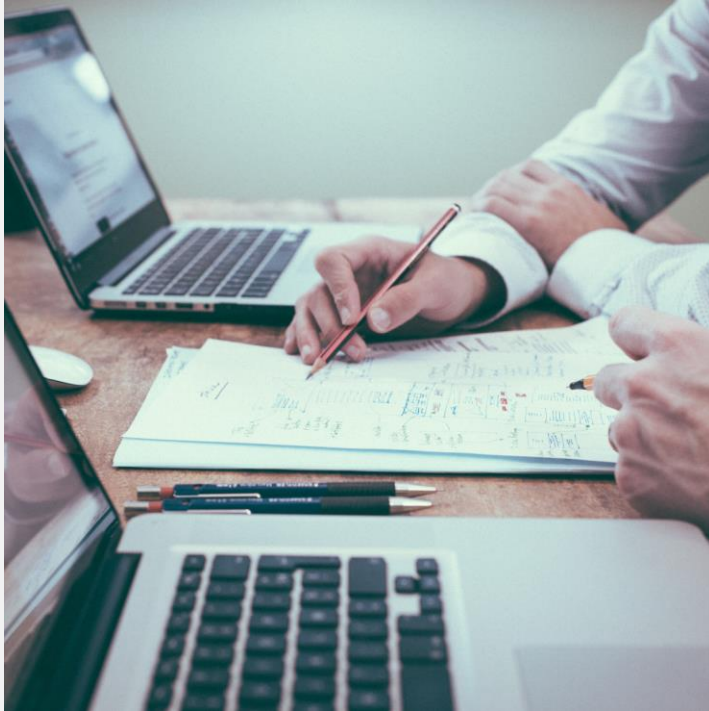
高額商品が
売れていく



仕組化でき、
広告費で売上UP



実際に、 集客コンサルタントのSさん




50万、100万の
集客コンサルティング・サービス

初回の広告運用で
予算15万で150万の売上



3年間ずっと、広告で集客。
予算40万で売上月200万以上



でも、どうやって
仕組みを整えて
売上を上げていく？

“売れる”広告で売上を上げる5 STEP

～私もクライアントも、この5 STEPに沿っています～

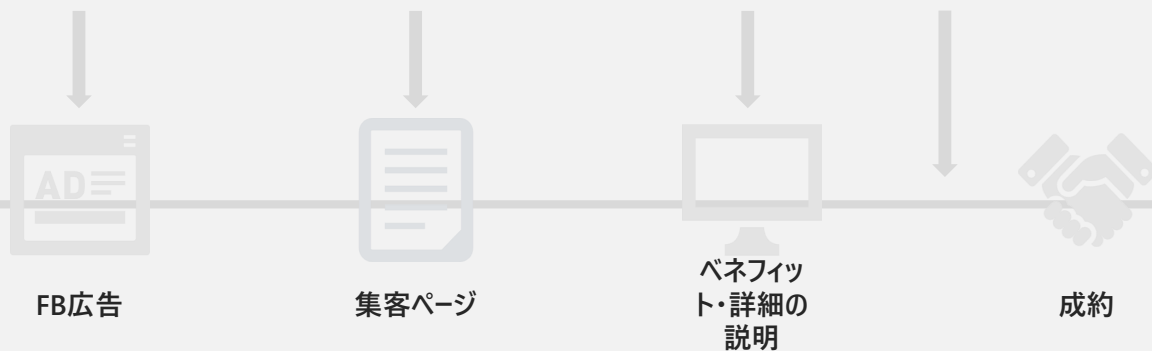
“売れる”広告で売上を上げる5 STEP

1. “売れる”広告の型（マニュアルやテンプレート）を知る
2. 型に沿って、基本設定を正しく設定する
3. 型に沿って、仕組みを作り上げる
4. 広告を出して、最初の売上を作る
5. 広告費を上げて、売上をさらに上げる

STEP1. “売れる”広告の型（マニュアルやテンプレート）を知る

◎ “売れる”広告を作るための 基礎知識

マニュアル & テンプレート



- ✓ どのような狙いがあるのか？
- ✓ 注意点・ポイントは何か？
- ✓ どういう流れを踏むのか？

例えば、コンセプトのテンプレートなら、、、

<テンプレート>

誰が : スキル、実績、経験を持つ私が、

誰に : 悩み、問題、理想を抱えたターゲットに、

どのような価値を提供して : あなたの商品が提供するベネフィット

※ベネフィット ≠ モノ・サービス

どのようになってほしいか : 理想を叶えてほしい

キャッチコピー : ターゲットが魅力的に感じる表現

※実践は、「広告コンセプト設定シート」を活用してください

A hand is shown holding a large red question mark. The hand is positioned in front of a laptop screen, which displays a blue background. The question mark is also red and is positioned above the hand. The overall scene is set against a light, neutral background.

コンセプトを決める狙いは？

ポイントは？

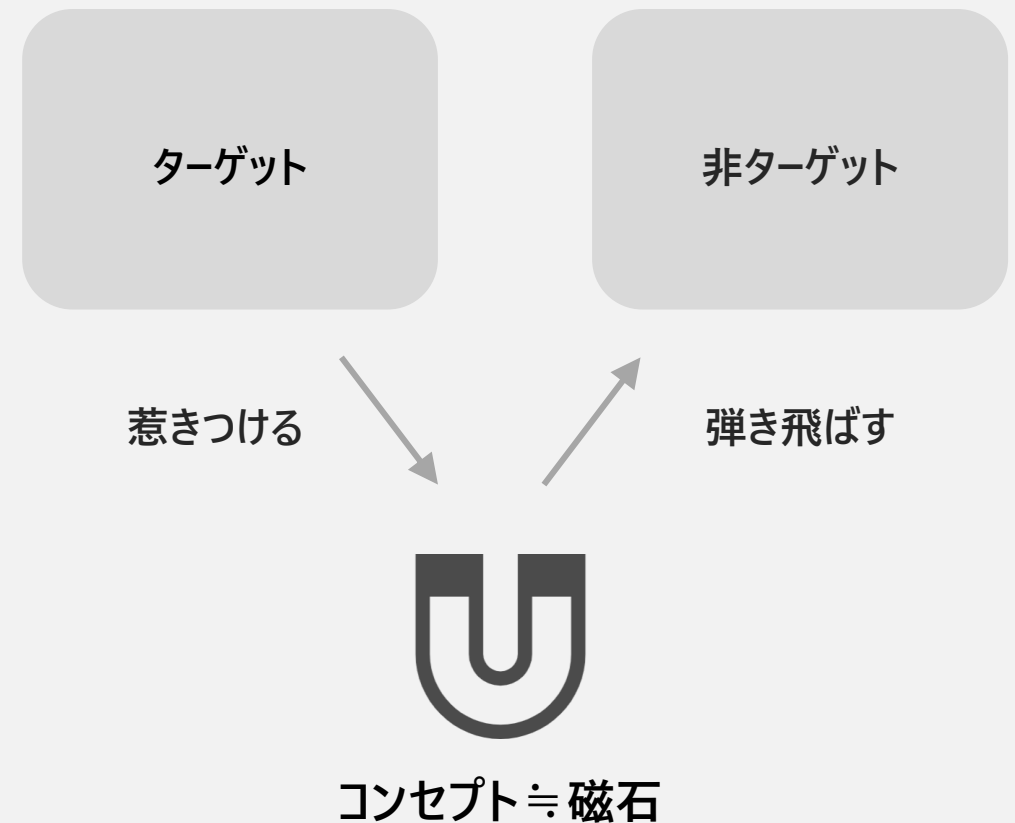
コンセプトの重要性： 商品の成約率を高める

コンセプトは、磁石。

コンセプトに惹かれる人が集まり、コンセプトに興味のない人は集まらない。

→よりの確にターゲットを集め、成約率UP

※コンセプトがずれると、Facebook広告のAIは、
間違ったターゲットを集客するため、成約率が落ちる。



つまり、

コンセプト良 ⇒ 的確にターゲットが集まりやすく、成約率**高**

コンセプト悪 ⇒ ターゲット以外も集まり、成約率**低**...

だから、

自社商品がターゲットの

どういう悩み・問題を解決し、

どういう理想を叶えられるかを

厳密に決めて、成約率を上げる

このように、

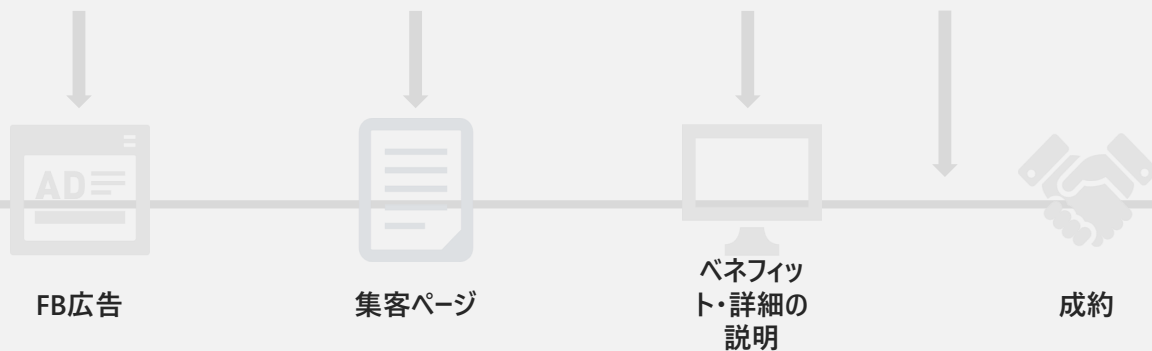
- マニュアルやテンプレートの意図
- “どう使えば売れるのか”などのポイント
- 注意点

を知っておくことで、様々な商品でも使いまわせる

STEP1. “売れる”広告の型（マニュアルやテンプレート）を知る

◎ “売れる”広告を作るための 基礎知識

マニュアル & テンプレート



- ✓ どのような狙いがあるのか？
- ✓ 注意点・ポイントは何か？
- ✓ どういう流れを踏むのか？

STEP2. 型に沿って、基本設定を正しく設定する



◎基本設定

= "売れる" 広告のベース

- ✓ 基本設定の手順（マニュアル）に沿う
- ✓ 自己流を入れない
- ✓ 高額商品ならでの設定（コンバージョン設定など）も欠かさずに

◎マニュアルに沿えば、

きちんと基本設定を正しく設定できる

マニュアルがあったからこそ、、、

- Sさん : 1日で設定して、1週間で150万売上
- 私 : 未経験でも、ツールの契約含め、3日で終わった
- Y社長 : 3か月苦闘後、マニュアルに沿い2時間で終了

未経験でも、Webの情報に頼らなくとも、

マニュアルに沿うことで、必要な基本設定はきちんとできる

※正しく設定できていないと、広告効果が落ちる

Facebook広告の基本設定の大まかな手順

1. 個人アカウント、ページ、ビジネスアカウント、広告アカウントを作成する
2. 支払方法の設定や、メールアドレスの認証を行う
3. ピクセルやコンバージョン設定を行う
4. 広告出稿

加えて、

- アカウント凍結のリスク回避策
- 広告効果を落とさないためのポイント

などを知り、実行する。

そして、

アカウントが凍結される（アカBANされる）ことなく、

“売れる”広告を運用するベースを整える

STEP2. 型に沿って、基本設定を正しく設定する

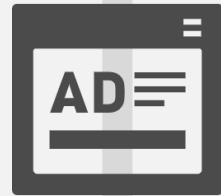


◎基本設定

= “売れる” 広告のベース

- ✓ 基本設定の手順に沿う
- ✓ 自己流を入れない
- ✓ 高額商品ならでの設定（コンバージョン設定など）も欠かさずに

STEP3. 型に沿って、仕組みを作り上げる



FB広告



集客ページ



ベネフィット・
詳細の説明

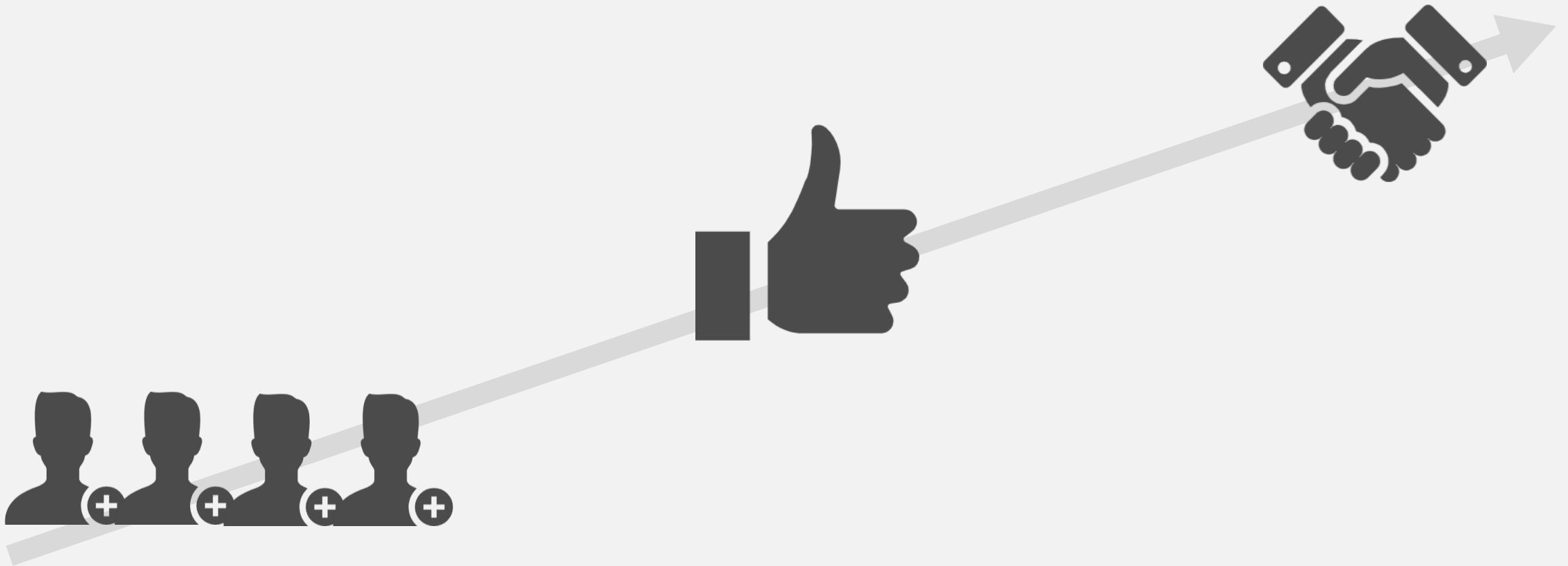


成約

◎ターゲットだけを集客し、
成約に持っていく流れを作る

- ✓ 各パーツの狙いを意識する
- ✓ ストーリーやビフォーアフターをうまく使う
- ✓ コンセプトを一貫させる

◎意識するべきは、この流れ



まずは、これ。

“売れる”コンセプトを決める

- どういう悩み・問題がある？
- どういう理想をかなえたい？

など

次に、導線を考える

↓ 高額商品の導線の基本テンプレート。

これをベースに、あなたのビジネスに最適な形に変える。



FB広告



集客ページ



ベネフィット・
詳細の説明



成約

そして、オファー・LP・広告を作っていく

◎すべて、コンセプトに沿って作っていく。

例えば、LPなら、、、

LPテンプレート： 「悩みの解決策を欲しがっている人をLINE・メルマガに集めるLP」

<テンプレート>

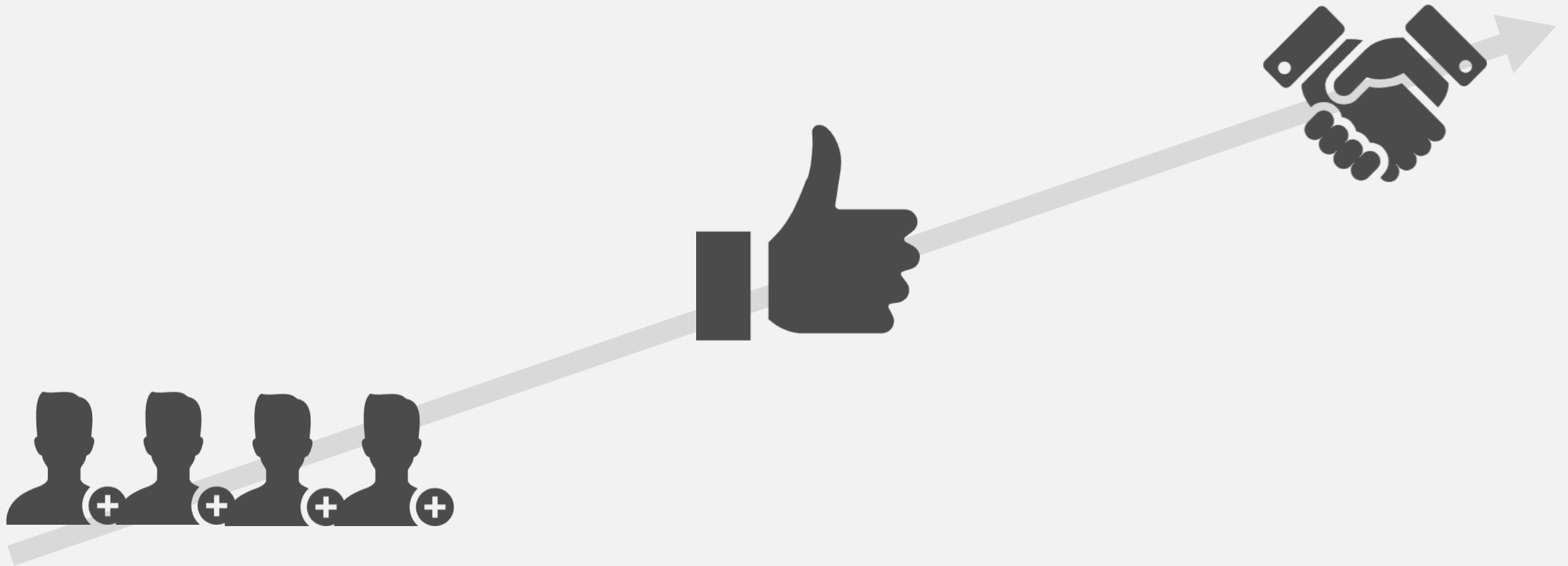
ヘッダー：最大のメリットを提示

オファー：解決策のプレゼント

オファーの内容：そのオファーでどういうことが分かるか

クロージング：行動を促す

こうしたテンプレートを使って、
成約への流れを作り上げる。



STEP3. 型に沿って、仕組みを作り上げる



FB広告



集客ページ



ベネフィット・
詳細の説明



成約

◎ターゲットだけを集客し、
成約に持っていく流れを作る

- ✓ 各パーツの狙いを意識する
- ✓ ストーリーやビフォーアフターをうまく使う
- ✓ コンセプトを一貫させる

STEP4. 広告を出して、最初の売上を作る



◎売れるか判断し、
修正・改善を加える

- ✓ 作った仕組みが売れるか確認する
- ✓ 数字の低いところを修正・改善する
- ✓ 最初のキャッシュを手に入れる

初期の仕組みができれば、 低い広告費で売れるか確認



修正・改善が必要なら、

どこにネックがあるのか？

売れない原因を見つけ、課題を解決して最初の売上を作る



FB広告



集客ページ



ベネフィット・
詳細の説明



成約

実際、Y社長

独学で広告出して

予算5万で、

集客数0



5 STEP & テンプレで

予算5万で、

50万成約

細かく見ると、、、

4825人



FB広告

213人



集客ページ

21人



ベネフィット・
詳細の説明

1人



成約数

そして、

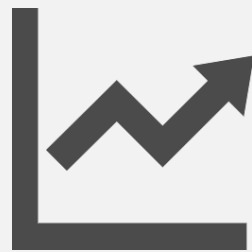
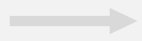
この仕組みなら“売れる”

と分ければ、、、

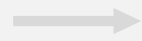
STEP5. 広告費を上げて、売上をさらに上げる



広告費UP



集客数UP



売上UP

◎利益の一部で広告費を上げ、さらに利益を拡大していく

- ✓ 売上の一部をもとに広告費UP
- ✓ 売れると分かってから、広告費UP
- ✓ 利益の一部でより大きな利益を生むという好循環で、ビジネスを拡大する

広告費を上げると、 基本的に割合は変わらないため、、、

10000人

200人

20人

2人

5000人

100人

10人

1人



FB広告



集客ページ



ベネフィット・
詳細の説明



成約数

さらに、各数値を上げていくことで、、、

10000人 200人 40人 4人
2000人 100人 20人 2人

5000人

100人

10人

1人



FB広告

集客ページ

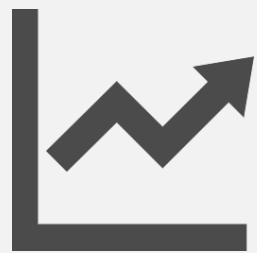
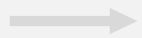
ベネフィット・
詳細の説明

成約数

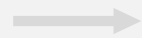
STEP5. 広告費を上げて、売上をさらに上げる



広告費UP



集客数UP



売上UP

◎利益の一部で広告費を上げ、さらに利益を拡大していく

- ✓ 売上の一部をもとに広告費UP
- ✓ 売れると分かってから、広告費UP
- ✓ 利益の一部でより大きな利益を生むという好循環で、ビジネスを拡大する

5 STEP & テンプレートで、 集客コンサルタントのSさん（会社経営者）



50万、100万の
集客コンサルティング・サービス

5 STEP & テンプレートに沿い、
3年間ずっと、広告で集客。

月200万以上の売上

また、 プログラミング・スクールのMさん（個人事業主）



立ち上げたてで

売上 0



予算10万で、

30万×2成約

みんな、自力で作ったわけじゃない

5 STEPとテンプレートを使って、

0 → 1 を作って、

ビジネスを拡大していった、、、

高額コンサル・スクール・講座が毎月売れる

“売れる”FB・IG広告運用 コンサルティング

高額コンサル・スクール・講座が毎月売れる

“売れる”FB・IG広告運用 コンサルティング

MacBook Air

3か月で、高額商品のための “売れる”広告の仕組みを作る

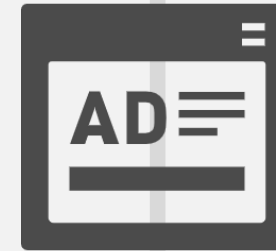


コンサル専用サイトの
動画教材



個別サポート

- 週1の定例Zoom
- チャット対応



FB広告



集客ページ



公式LINE・メルマガで
商品のベネフィット・
詳細の説明

誰のためのものじゃないか？

- × 最初から楽しんで儲けたい人
- × やる気がなく、行動する気もない人
- × 文章でのやり取りや動画視聴を頑張れない人
- × 吉田のことが好きになれない人

これは、本気の人のためのもの

- ◎ 高額商品を効率よく売りビジネスを拡大するために、
頑張れる人
- ◎ 時間とお金の余裕のために、本気で頑張れる人
- ◎ 3か月で、成果を出すために行動できる人

もし、こんなことが実現できたら？

- SNSを使わずに、高額商品をFB広告経由で売れる仕組みを3か月で作れるとしたら？
- 広告費を上げて売上をUPでき、長く使える仕組みが手に入るとしたら？

もし、この仕組みのコンサル・制作代行を すべてをバラバラに頼めば、、、

- 広告の運用コンサル・運用代行で30～200万
- LPのコンサル・制作代行で20万～50万
- LINE・メルマガの制作代行で15万～30万

など、合計で100万を超えることもザラ。

ただ、私のコンサルでは、、、

これらを一括でサポートするのに加え、

あなたの“売れる”広告運用をサポートする

3つの特典をお付けします。

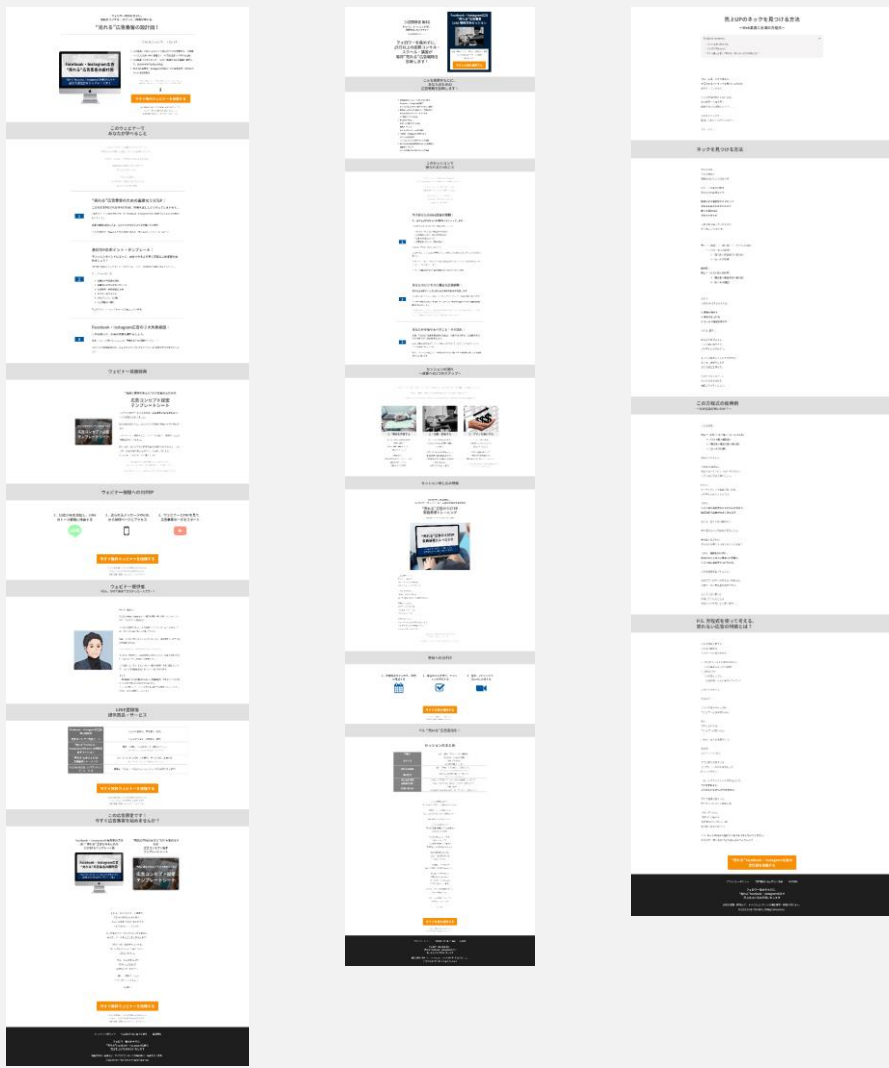
高額サービスを売るために絶対に必要な設定を動画で解説した

1. 必須基本設定完了マニュアル（動画）



コンバージョン設定を含め、
高額商品を売るために必要な
すべての設定を正しく設定するための
マネするだけの動画マニュアル

反応の取れる広告・LP・オファー・LINEレターを短期で作るための 2. 広告・LP・オファー・レターの実例



実際に私が使っている
広告文・LP・オファー・LINEレターの
実例をまねして
短期間で反応の取れるものを作る

広告のどこに問題があるかを可視化して、広告の反応を上げるための

3. 独自の広告数値管理シート

The screenshot shows a spreadsheet titled "数値測定用テンプレート" (Numerical Measurement Template). The spreadsheet is organized into columns for various advertising metrics. The first row (row 1) has a header "0" in column A, "広告費用" (Advertising Cost) in column B, "広告画像の効果測定" (Advertising Image Effect Measurement) in columns C-G, and "LPの効果測定" (LP Effect Measurement) in columns H-K. The second row (row 2) has sub-headers: "日付" (Date) in A, "コスト" (Cost) in B, "リーチ数" (Reach) in C, "アクション数" (Action Count) in D, "CPM" in E, "クリック単価" (Click Cost) in F, "CTR" in G, "アクション数" (Action Count) in H, "リスト数" (List Count) in I, "CVR" in J, and "リスト単価" (List Cost) in K. The third row (row 3) has "目標" (Target) in A, and "最低1%以上" (Minimum 1% or more) in G and J. The fourth row (row 4) has "合計" (Total) in A, and "0" in B, C, D, H, I, J, K. The fifth row (row 5) has "平均" (Average) in A, and "0" in B, C, D, and "#DIV/0!" in E, F, G, H, I, J, K. The spreadsheet is currently empty for data entry.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1	0	広告費用	広告画像の効果測定					LPの効果測定					
2	日付	コスト	リーチ数	アクション数	CPM	クリック単価	CTR	アクション数	リスト数	CVR	リスト単価		
3	目標						最低1%以上			最低10%以上			
4	合計	¥0	0	0	-	-	-	0	0	-	-		
5	平均	0	0	0	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	0	0	#DIV/0!	#DIV/0!		
6													
7													
8													
9													
10													
11													
12													
13													
14													
15													
16													
17													
18													
19													
20													
21													
22													
23													
24													
25													
26													
27													
28													
29													
30													
31													
32													
33													
34													
35													
36													
37													

数値の入力で、
広告のどこに課題があるかを確認し、
広告の数値を上げていくための
広告数値の管理専用シート

これらをあなたにご提供します



+

1. 必須基本設定
完了マニュアル（動画）

2. 広告・LP・
オファー・レターの実例

3. 独自の
広告数値管理シート

ただ、こんな思いはありませんか？

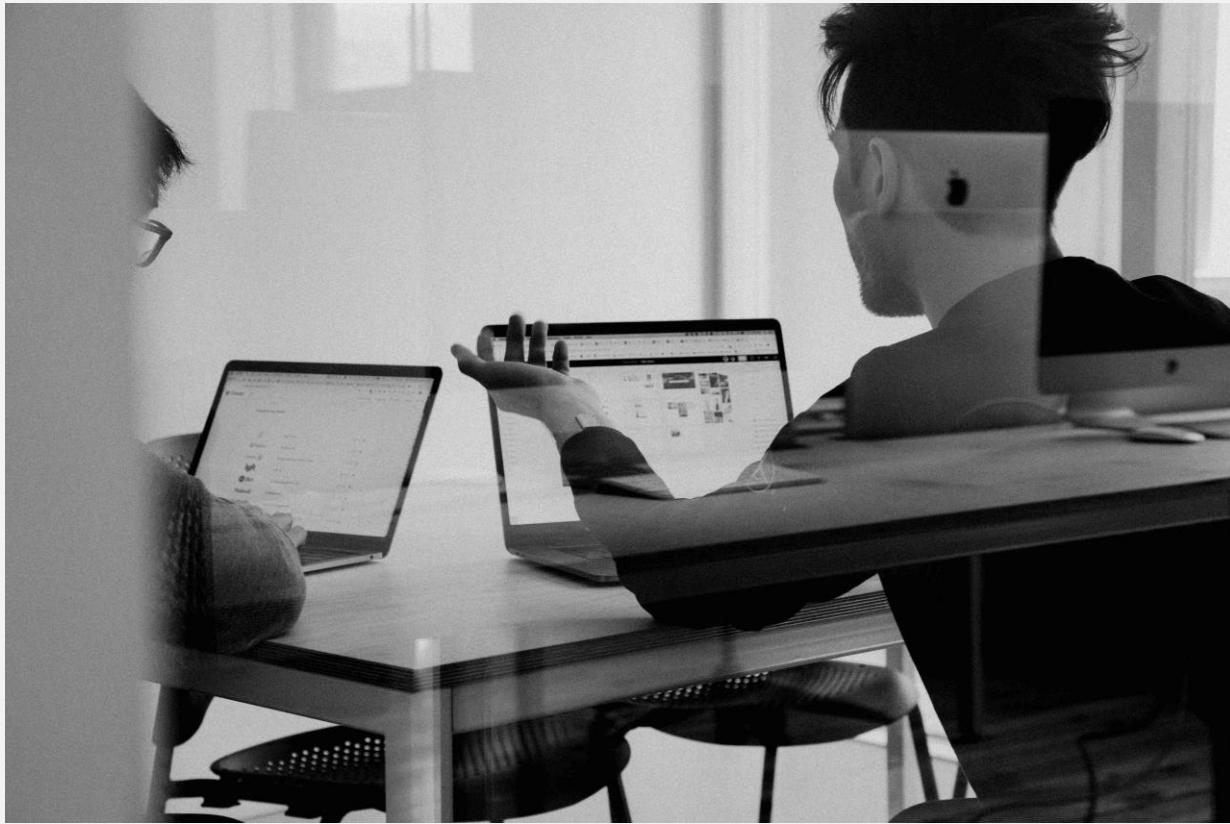
- 本当に自分にでもできるのかな...？
- 具体的に何をどういう順でしていけばいいのかな...？
- “売れる”広告が私のビジネスでも使えるのかな...？
- 吉田、直接話してないけど、信用できる...？

そこで、

- “売れる”広告メソッドはあなたのビジネスで使って問題ないのか？
- “売れる”広告メソッドで“あなたが”結果を出すには、どうすればいいのか？
- 吉田はどういう人間なのか？
- コンサルの詳細は？

を直接相談・お伝えし、同時に“売れる”広告戦略を診断してもらう機会として、、、

“売れる”Facebook・Instagram広告集客 1on1 戦略診断セッション



Zoomで
1時間
個別サポート

1on1 戦略診断セッションで この3つを明確にお伝えします、、、

今のあなたの
Web集客・販売の
課題は何か？

あなたの
高額サービスに
最適な広告戦略
とは？

あなたが
今後やるべきこと・
その流れは？

セッションの流れ & 売上UPへの3 STEP



1 : 現状を共有する



2 : 相談・診断する



3 : プランを実行する

1. 現状共有



1：現状を共有する

今のあなたの高額サービスの
集客・販売に関して、

- 現状の集客方法・販売方法
- 問題だと感じている部分
- 理想の状態

をお伺いします。

2. 相談・診断



2：相談・診断する

- 現状の不安・問題を生んでいるネック
- これから“売れる”広告を運用するうえで注意すべきこと・課題
- あなたの高額サービスに最適な広告戦略
- 今後やるべきこととその流れ

を明確にしてお伝えします。

3. 実行し売上UP



3：プランを実行する

やるべきことを順に実行し、
課題を解決して、
“売れる”広告を運用して
売上を上げてください。

※もしコンサルをご契約いただいた場合には、私は精一杯
誠意を込めてサポートいたします。ともに頑張りましょう！

通常は、1時間5000円のところ、
1週間限定で、、、

~~5000~~ 円



無料

押し売りも、購入義務もありません

商品（広告コンサル）を契約するかどうかは、当然あなた次第です。

コンサルを契約せずに、自力で進めたい人もいるでしょうし、

私が信用できる人間か見定めたくて、早期に契約して結果を出したい人もいるだろうと思っています。

押し売りも、「購入するまで帰さない」といったこともしません。お約束いたします。

さらに、申し込み特典として、、、



5 STEP・テンプレートに沿って、
大枠を作り、
“売れる”広告運用のスタートを
少しでも早く切るための
実践基礎トレーニング

※必要に応じ、戦略セッションの中で、
制作物に対してフィードバックをいたします。

ただし、、、

- 社長/会社経営者/法人代表
- 個人事業主/フリーランス/副業

など、決裁権のある方のみのご参加となります。

※決裁権のない方で、セッションをご希望の場合は、LINEにてご連絡ください。

1on1セッションの内容をまとめると、、、

対象者	社長・事業主（フリーランス・副業含む）
タイトル	Facebook・Instagram広告 “売れる”広告集客 1on1 戦略診断セッション
日時と参加料	無料。日時は、公式LINEよりご確認ください。 ※参加するかは、公式LINEで確認後に判断できます
参加方法	Zoomによる1時間の個別ミーティング ※URLの1クリックで参加可能です。
申し込み特典	VIPページ「“売れる”広告の5 STEP 実践基礎トレーニング」
申込後の流れ	申込後、LINEにて届く確認メッセージをご確認ください。
お問い合わせ	公式LINEまたは、 s.yoshida.forbu at gmail.com （at →@）までご連絡ください。

申し込みは、この3STEPで

1. 日程確認ボタンから、日程を確認する



2. 都合のつく日程で、セッションを予約する



3. 当日、1クリックで、Zoomに参加する



ここをタップして、、

1on1 セッションの日程を確認する

2つの選択肢

ひとりで作る？



私と作る？

ひとりで“売れる”広告を作るなら、

私たちが“売れる”広告を作るのにかけた

55万 + 40万円分のコンサル・講座 + 数10億の広告費

分の知識と時間

※私が教わったコンサルタントらの広告費を含めて、数10億です。

クライアントの誰一人として、
一人で作ったわけでも、
100万近くかけたわけでも、
億をかけたわけでもない

Y社長

設定でつまずき、広告費5万と3か月を無駄に。

課題が分からず、正しい知識も知らない、、、

お金と時間に裏打ちされた マニュアルとテンプレートに沿って、、、

フォロワー6000いるも、

成約 0



予算 5 万で、

5 0 万成約

2つの道

ひとりで作る

広告の基本設定から

仕組み化まで、自力でやる

私と作る道

マニュアルやテンプレを知り

より短期で売上を上げる

ビジネスはスピード勝負

早く行動しなければ、

- 競合に顧客を奪われる
- 顧客を獲得できない

A close-up photograph of a person's hand moving a white chess piece on a board. The hand is in the foreground, holding a white king piece. The chessboard and other pieces are visible in the background, slightly out of focus. The lighting is soft, highlighting the texture of the wood and the skin.

悩むのは無駄

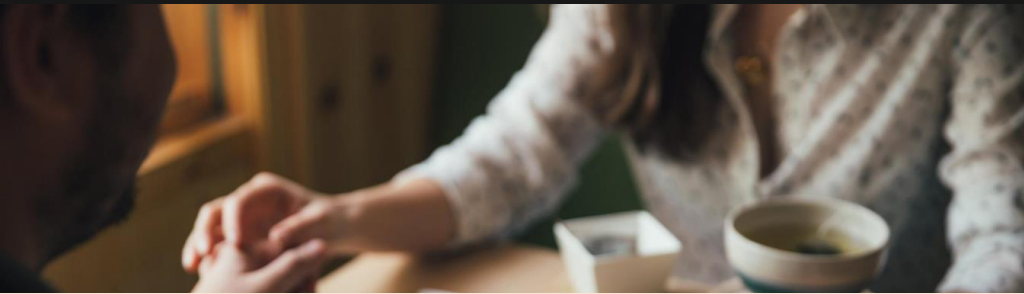
「5秒で考えた手と
30分かけて考えた手は
86%が同じ」

結果がほとんど同じなら、

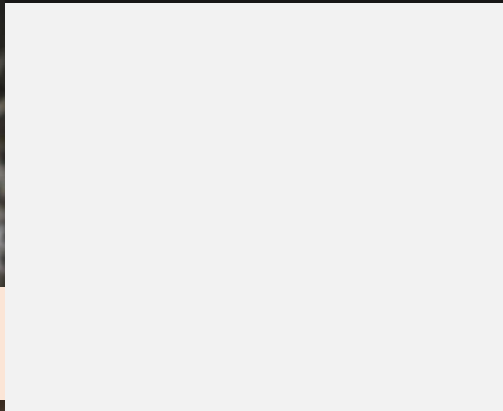
スピード勝負。

早く決断し、早く行動し、早く売上を上げる

そして、少しでも早く、 時間とお金の余裕がある生活を実現する



大切な人との時間



ショッピング



海外に旅行



“売れる”Facebook・Instagram広告集客 1on1 戦略診断セッション



Zoomにて
1時間
個別サポート

P.S.

私は、広告で、ビジネスの未来は変わると信じています。

だからこそ、1on1セッションで、本気でサポートすることをお約束します！

今すぐのお申し込みを！

では、お会いできるのを楽しみにしています(^^♪

1. 日程確認ボタンから、日程
を確認する



2. 都合のつく日程で、セッシ
ョンを予約する



3. 当日、1クリックで、
Zoomに参加する

