

リプライの極意

リプライからすべてが始まる

- ①リプライで会話→フォロワー→こちらからDM送り会話→メルマガへの誘導ブログ記事を送る→メルマガ登録
- ②リプライで会話→フォロワー→固定ツイートorTweet (BOT化してる) からブログに飛びメルマガ登録
- ③リプライで会話→メルマガへの誘導ブログ記事を送る→メルマガ登録
- ④リプライ→プロフィールor固定ツイートからブログに飛びメルマガ登録

リプライの目的

- **①認知** . . . フォロワーorプロフィール、固定ツイートやタイムラインに流れる可能性が発生する
- **②誘導** . . . 直接LPを送るor固定ツイートの誘導する

リプライの流れ

- ①ファーストメッセージ←一番最初に送る
- ②ニーズ発掘←会話の流れからできるだけ自然に聞く
- ③LPへの誘導←②でニーズが明確になったら
- ④アフターフォロー←誘導した後も会話を続ける

①ファーストメッセージ

- 必ず相手のTweet内容、もしくはプロフィールに触れること。
- テンプレ感を出さない（DMにも言えること）。
- 「肯定＋共感（＋質問）」の型を使う。
＝最も相手から返信を引き出しやすい。



ゆきふく @yukifuku_25 · 8月3日

今の自分に何ができるかわからない。

でも将来どうなりたいかは想像することができます。そのために、何をすればいいかを考えて行動することが大切。

その1歩として僕はブログだと考えています。ブログをスタートとして1歩ずつ成長していく。



リンカーン 🧑🏻 脱サラ起業家/海外移住 🇺🇸

@lincoln_fswork

肯定

相手の発言に触れる



返信先: @yukifuku_25さん

おー！ブログに挑戦されてるんですね！凄いです😊✨

午後9:15 · 2020年8月3日 · Twitter Web App





ちょめ@新卒ブロガー
@kyanchomelife



今日Twitterとブログを始めたけど、

#ブログ初心者 のタグ付けてる人で、『いや初心者ちやうやる笑』レベルのすごい人めちやめちやいる

#ブロガーさんと繋がりたい

#ブログ仲間募集

#ブログ初心者と繋がりたい

午後9:00 · 2020年8月3日 · Twitter for iPhone

5 いいねの数

相手の発言に触れる



質問



リンカーン 🧑 脱サラ起業家/海外移住 🇺🇸 @lincoln_fswork · 8月3日



返信先: @kyanchomelifeさん

Twitter始められたんですね! ✨
ブログにも挑戦されるんですかー? ^^



1



1





あべくん@目指せエンジニア
@ABEkun_Engineer



エンジニアを目指すため専用のアカウントを開設。
これから日々の実績を記録し著名なエンジニアの方と
肩を並べられるように作業をがんばろう！

午後1:12 · 2020年8月3日 · Twitter for Mac

3 いいねの数



肯定

共感



リンカーン 🧑🏻 脱サラ起業家/海外移住 🇺🇸 @lincoln_fswork · 8月3日



返信先: @ABEkun_Engineerさん

おー！素晴らしい意気込みですね ✨

個人スキルの習得やビジネスの勉強はフリーランスでやっていくためには大事ですよ 😊



1



1



①ファーストメッセージ

- リプライの反応がイマイチ悪いと感じた時は？
→”深く”共感できているか？上辺の共感では相手は心を開かない。
- 自分の経験談と絡めたメッセージを送る（「自己開示」）と、相手から「この人は本気で自分の発言に共感してくれているんだ」と思われやすくなる。
- ※「質問」は相手の返信を引き出しやすくするのを狙っているが、「深い共感」ができていれば、必ずしも質問がなくても返信はくる。

②ニーズ発掘

- まず、①の返信に対して再び「肯定＋共感」で返し、さらに距離を詰める。
- 事前にニーズを聞き出すための「質問」を用意しておく和良好的。
- ※ツイートorプロフィールをぱっと見て、読み取れる情報はしっかりキャッチした上で、それを前提に質問を考える
(ビジネスに興味があるのか？すでに何か特定のビジネスに取り組んでいるのか？)

② ニーズ発掘

- 【質問例】
→相手のプロフィールや過去のツイートから特定のビジネスに興味を持ってるか
取り組んでるのがわかる場合
- 「ビジネスを始めた（興味を持った）きっかけは何だったんですか？」
- 「○○は副業でやられているのですか？」
- 「将来は脱サラを目指されてるのですか？」
- 「○○は順調ですか？」
- 「○○は独学で実践されてるのですか？」
- 「すでに収益化までのイメージはできてる感じですか？」 etc…

② ニーズ発掘

- 【質問例】
→相手のプロフィールや過去のツイートを見る限り、特定のビジネスに興味を持っているor取り組んでる等の情報が読み取れない場合
- 「○○さんも何かご自身で事業をされていらっしゃるのですか？」 or 「何か副業（ビジネス）に興味がお有りなのですか？」
↑ 「ちなみに、僕は脱サラを目指してWEBマーケティング事業に取り組んでいるのですが～」のような「自己開示」とセットで聞いてあげると○
- 「勉強中とのことですが、具体的には何の勉強をされているのですか？」
- 「副業に興味があるとのことですが、今は何かビジネスをされてたりするのですか？」
- 「コロナで仕事は大丈夫でしたか？」 etc…

④LPへの誘導

- ③で投げた質問の答えにその人の「ニーズ」が含まれていた場合、そのニーズにちなんだ誘導の仕方をする。
- 「この記事を読めばあなたのニーズを満たせますよ！」という形で紹介するのが大事。

※相手のニーズにマッチしない紹介の仕方をしてても登録されにくい。

④LPへの誘導

- 【誘導のパターン】

①ある程度深いところまで相手のニーズが掘れた場合

→直接アフィリエイトリンクを送る。

- 漠然とビジネスに興味がある、まだ何をやるかは決まってない場合

→記事LP（ブログ記事）を送る

- 知りたいこと、勉強したいことが明確な場合

→通常LP（メール講座）を送る

②あまりニーズを深く掘れなかった場合

→固定ツイート（記事LPを貼ってる）に誘導する。

- ※ニーズが掘れてないのに無理やり誘導をかけるのはNG。あくまでニーズが掘れた段階で誘導をかけるのが鉄則。なので、必ずしも誘導をかける必要はない。

④LPへの誘導

- 【誘導文の例】

→ビジネスをはじめたきっかけを話してきた場合

→脱サラを目指しているorそれに準ずる将来のビジョンを話してきた場合

- 「そうだったんですね！

ちなみに僕がWEBマーケティング事業で独立するきっかけをくれた僕の師匠がブログで手取り17万円から月収400万円を稼げるようになるまでのストーリーを書いてまして、よかったら参考にしてください！」

④LPへの誘導

- 【誘導文の例】

→ブログに興味があるorすでにブログビジネスに取り組んでいる
orブログビジネスに取り組んでいて学びたいことが明確な場合

- 「ちなみに僕が今学んでる月収400万円を仕組み化している師匠もブログを書いてそこからマネタイズしているんですが、もしかしたら〇〇さんが今後ブログで収益化する参考になるかもしれません(^^)」

- 「僕の固定ツイートにそのブログを貼ってますので、もしよければ参考にしてみてください！」

④LPへの誘導

- 【誘導文の例】

→投資に興味があるorすでに投資に取り組んでいる場合

- 「ちなみに僕が今学んでる師匠も複数の事業と投資で月収400万円の不労所得を稼いでいるんですが、もしかしたら〇〇さんが今後投資で利益を出す上で参考になるかもしれません(^^)」

- 「僕の固定ツイートにその方のブログを貼ってますので、もしよければ参考にしてみてください！」

④LPへの誘導

- 【誘導文の例】

→プログラミングに興味があるorすでにプログラミングに取り組んでいる場合

- 「WEBマーケティングを学べば自分でクライアントを集客るので、より稼ぎやすくなると思います！

ちなみに僕が今学んでる師匠がブログやSNSで集客する方法を無料メール講座で解説しているんですが、よければ読んでみませんか??」

④LPへの誘導

- 【誘導文の例】

- ビジネスが順調じゃない場合

- 独学でやってるけど順調じゃない場合

- 「そうだったんですね！」

僕がWEBマーケティング事業で独立するきっかけをくれた僕の師匠がブログで手取り17万円から月収400万円を稼げるようになるまでのストーリーをブログで書いているんですが、もしかしたら〇〇さんの参考になるかもしれません！

よかったら参考にしてみてください！」

リプライを送るマインドセット

- 「絶対に登録させてやるう」と意気込みすぎると逆効果。
→いろんなユーザーとの会話を楽しもうくらいのほうが、売り込み感が消え、自然なやり取りができるのでかえって反応がよくなる。
- 「自分とのやり取りをきっかけに相手の人生が上手く行ったらいいなー」と、常に相手を「応援する」気持ちで。
→これらのマインドで活動できれば、「勧誘」してる感は一切出ない。

良いリプライの特徴

- 文章が堅くなりすぎない。（絵文字も使ってOK）
- シンプル・イズ・ベスト。（必要な要素は入れるが、余計な文章はいらない。1つ1つの文章は相手が読みやすいようにできるだけ短く）
- 上から目線になりすぎない。（へりくだりすぎるのもNGだけど、基本的に最初の入りは相手と同等くらいの距離感がちょうどいい。）
- 「メルマガ」という表現は使わない。（怪しまれることが多い。普通に「面白いからこのブログ記事読んでみて」のほうが怪しまれない。）

補足

- スパム的なメッセージにならないように注意。
- マインド的にはあくまで提供！提供！提供！
「相手の人生が少しでも良くなるように」という気持ちを持つ。
- 無理やりアフィリエイトリンクを送っても登録されない。
※定型文を無闇に送りまくっていると「通知規制」がかかり、リプライが相手に通知されなくなるリスクがある。
- 提供のついでに誘導するくらいでちょうど良い。