BONUS 04

問い合わせ・予約・契約が増える、AIとつくる成約のしくみ

ホームページ・LINE・提案書



ヤス@Webマーケ×AI ｜ Soul Bridge

BONUS 04

この1冊を読むと、こう変わります



いま

- お客様は来るのに、契約にならない
- ホームページを見ても、連絡が来ない
- LINE公式は、配信だけで止まっている
- 提案しても「検討します」で終わる





読んだあと

- ホームページから、問い合わせが来る
- LINEで、予約・相談まで案内できる
- 「お願いします」と言われる提案書が作れる
- 売り込まずに、選ばれるようになる

集めたお客様を、契約・予約につなげる

BONUS 04

いまは、5段の階段の4段目です



4段目は、集まったお客様を問い合わせ・予約・契約につなげる段です。

ホームページ、LINE、提案書。3つの道具を、AI社員と一緒に整えます。

全5段のうち、STEP 4　問い合わせ・予約・契約につなぐ

考え方 集客だけでは、売上は上がりません



売上＝客数×成約率×単価。お客様が来ても、選ばれなければ売上になりません。

道具	はたらき
ホームページ	見た人が、問い合わせたくなる
LINE	迷わず、予約・相談まで進める
提案書	「お願いします」と言ってもらえる

成約率を上げる3つの道具

全体の流れ

お客様が、契約に進むまで

お客様の動き	使う道具	AI社員がやること
見つける	ブログ・SNS（BONUS 03）	記事と動画づくり
知る・比べる	ホームページ	分かりにくい所の指摘・文章の直し
相談・予約する	LINE	メニュー・画像・設定・24時間の応答
決める	提案書	聞き取りの準備・提案書の下書き

どこで止まっているかが分かれば、直す場所が決まります

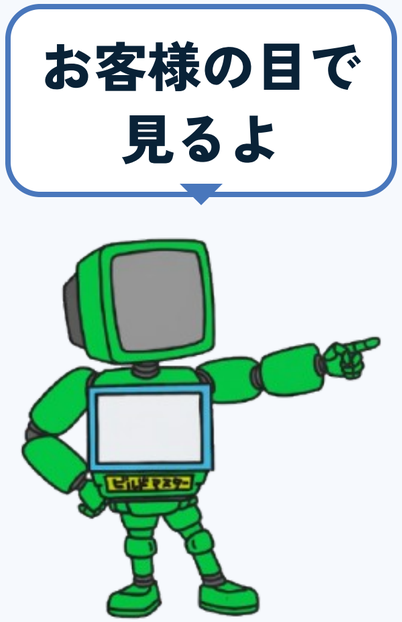
まずこれだけ

自分のホームページを、お客様の目で見てもらう

1. ホームページのアドレスをコピーする
2. 下の文の【　】を書きかえる
3. AI社員に送る

コピーして使えます

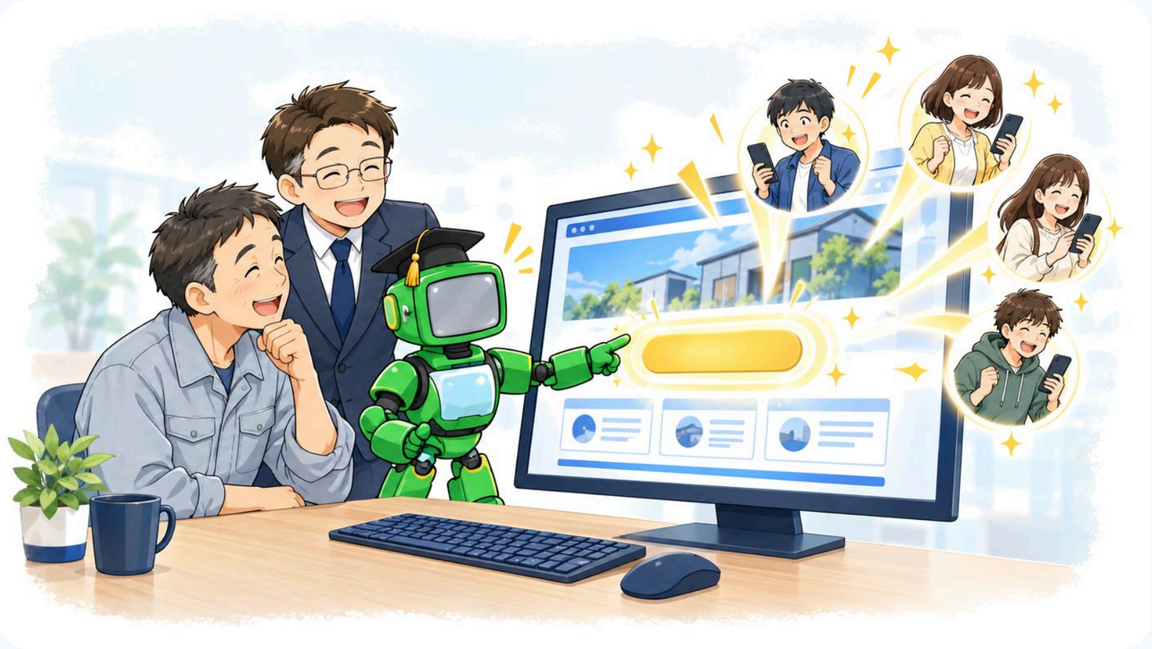
このホームページ【アドレス】を、初めて来た【どんなお客様】の目で読んでください。①何のお店か3秒で分かるか ②選ぶ理由が書いてあるか ③問い合わせのボタンが迷わず押せるか を確かめ、直すとよい所を3つ、直した文章の案と一緒に出してください。



直す所が3つ分かれば、今日から手を打てます

できあがり

3つの指摘がそろったら



いちばん手早く直せるものから、1つ直してください。多くの場合は、問い合わせボタンの場所と言葉です。

直したら、同じ文をもう一度送って、良くなったかを確かめます。

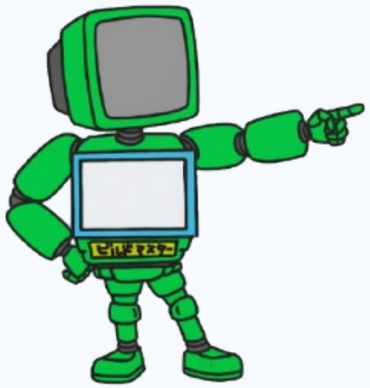
小さく直して、確かめて、また直す

この先の読み方

ここから先は、必要なときに開いてください

こんなとき	ページ
ホームページを整える	P09〜P11
LINEを整える	P12〜P16
提案書を作る	P17〜P21
自分の会社に当てはめる	P22〜P23
うまくいかない	P24

困ったらここ！

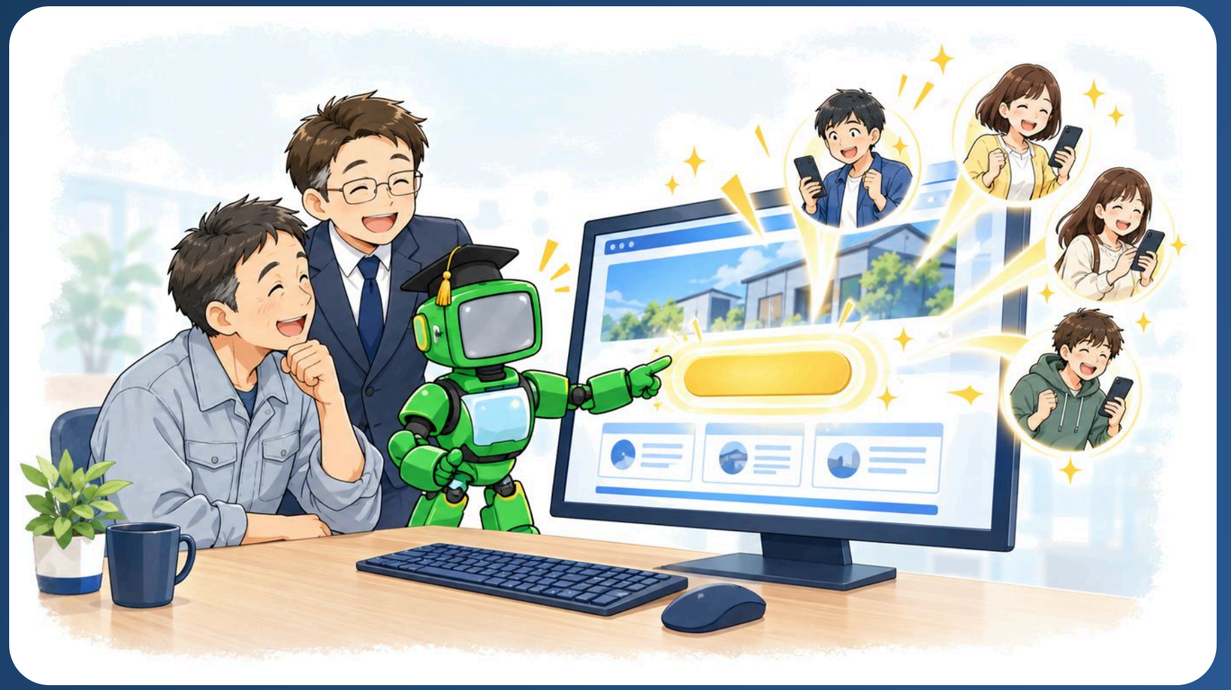


ここまでで、この1冊の全体はつかめています

PART 1

ホームページを、問い合わせが来る形に

見た人が「ここに頼もう」と思えるページにします。

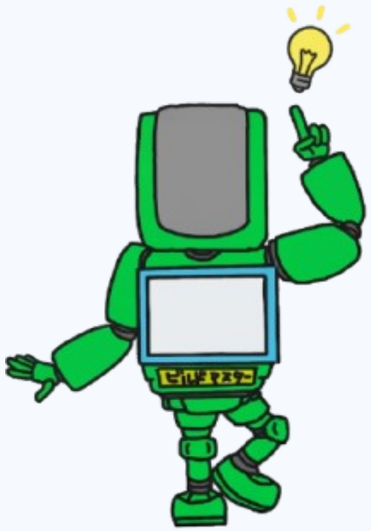


4つの中身

問い合わせが来るページには、4つがある

中身	書くこと
悩みに答える	お客様の困りごとと、その答え
選ばれる理由	他ではなく、ここを選ぶ理由
実績・お客様の声	本当にあったこと
迷わないボタン	どのページからも、すぐ押せる問い合わせ

4つそろえば
選ばれるよ



作って終わりではなく、見られて選ばれるページへ

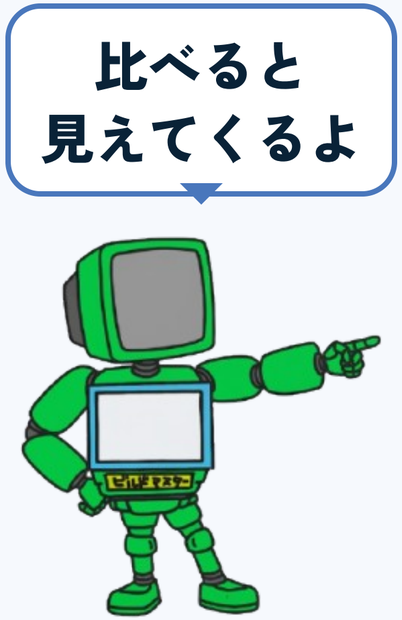
競合を調べる

近くの同業3社と、比べてもらう

コピーして使えます

【地域】で【業種】を探すお客様が見そうなホームページを3つ探し、私のホームページ【アドレス】と比べてください。料金の見せ方・選ばれる理由・問い合わせのしやすさを表にして、私のページに足りない所と、勝てそうな所を教えてください。

他社の文章や写真は、そのまま使わないでください。



他社を調べて、自分が勝てる場所を見つけます

PART 2

LINEで、予約・相談まで案内する

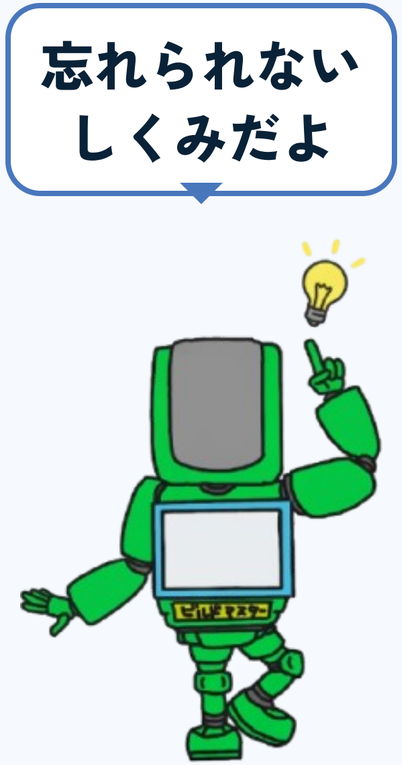
ホームページを見た人が、迷わず次に進めるようにします。



LINEの役わり

LINEを「小さなホームページ」に変える

しくみ	はたらき
リッチメニュー	迷わず押したくなる入口
ステップ配信	ちょうどいい時期に、案内が届く
セグメント配信	その人に合った情報だけを届ける



一度来たお客様を、逃さず、忘れさせない

メニュー メニュー6つを、お客様の知りたい順に



ある霊園では、来園前の方と、ご利用後の方とで、メニューが切り替わるようにしました。

コピーして使えます

私は【仕事の内容】をしています。お客様は【どんな人】です。LINEのメニュー6つを、お客様が一番知りたいこと順に、ボタン名・押したときの内容・理由で表にしてください。

お客様が迷わず押せることがいちばん大事

設計書 設計書を先に作ると、AIが画像と設定を進める



①リッチメニュー設計

リッチメニューは「火葬前」「火葬後」の2種類。画面上部のタブで切り替わります。各メニューは 上段＝大ボタン2つ ／ 下段＝小ボタン4つ の構成です。

メニュー	位置	ボタン	大きさ	タップ時の動作	リンク先・中身	状態
火葬前メニュー（ご葬儀前の方）	上段・左	お電話	大ボタン	電話をかける		要：電話番号
	上段・右	ご葬儀プラン	大ボタン	カードを表示	火葬プランのカード（9,000円〜・シート②参照）	9,000円〜（確定）／詳細料金は要確認
	下段①	受付フォーム	小ボタン	カードを表示	受付フォーム 初回／2回目／3回目	確定
	下段②	よくある質問	小ボタン	カードを表示	FAQ 4カテゴリ（シート③参照）	確定（内容あり）
	下段③	メモリアルグッズ	小ボタン	カードを表示	グッズ4種のカード	5/25撮影の写真待ち
	下段④	ホームページ	小ボタン	サイトを開く		要：URL
火葬後メニュー（ご葬儀後の方）	上段・左	お電話	大ボタン	電話をかける		要：電話番号
	上段・右	法要案内	大ボタン	カードを表示	法要のご案内	要：法要の内容
	下段①	口コミ依頼	小ボタン	カードを表示	口コミ投稿のお願い	要：投稿先URL
	下段②	友だちに紹介	小ボタン	カードを表示	紹介のご案内（特典なし）	確定
	下段③	メモリアルグッズ	小ボタン	カードを表示	グッズ4種のカード	5/25撮影の写真待ち
	下段④	パンフレット	小ボタン	画像／PDFを表示		データ有無を確認中

凡例　確定：内容が決まっている　要確認：情報待ち・準備中

ボタンの位置・押したときの動き・中身を1枚の表にします。これがあると、画像づくりも設定もAI社員に任せられます。

コピーして使えます

上のメニュー案を、列が「メニュー・ボタン・押したときの動き・中身・決定／未定」の設計書の表にしてください。

ある霊園では、本来3か月の作業が2週間で形になりました

また来たくなる

ショップカード・クーポン・24時間の応答

しくみ	例
ショップカード	決まった回数通うと、クーポンが自動で届く
クーポン	雨の日限定・初回体験など
AIの自動応答	夜中の質問にも、すぐに返事が届く

ショップカードとクーポンは、LINE公式アカウントの無料の機能でもできます。

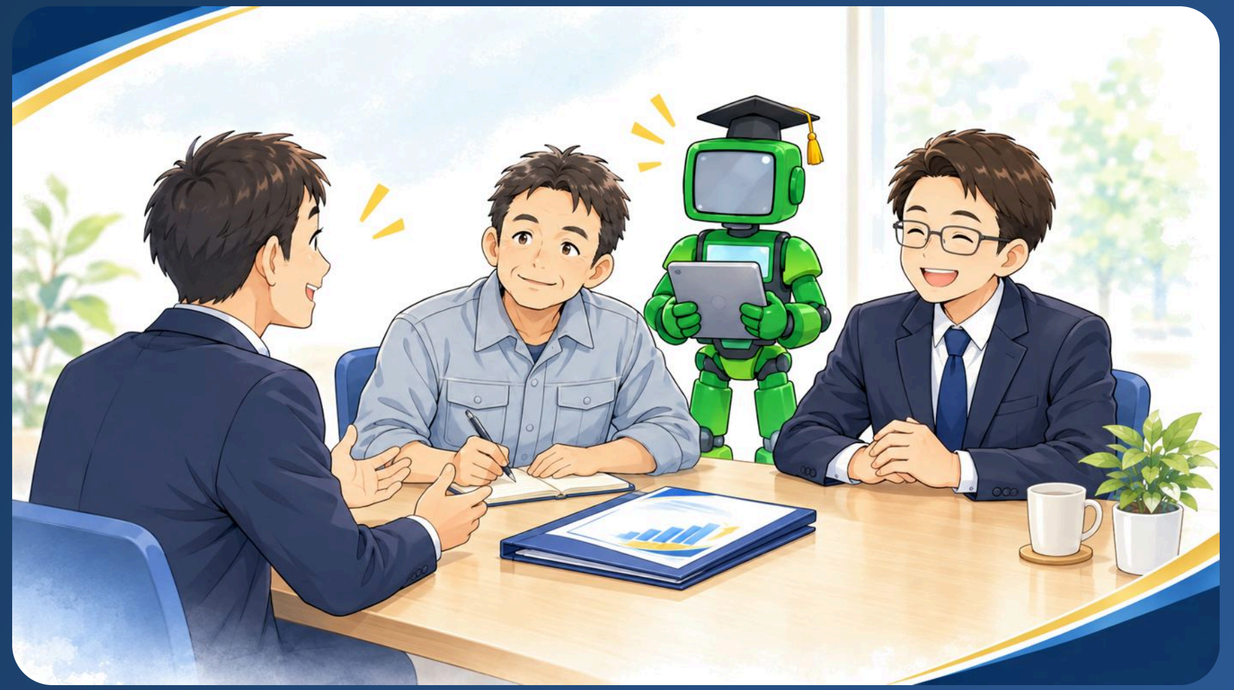


あなたが休んでいる間も、AIがお客様と会話をします

PART 3

「お願いします」と言われる提案書

売り込まずに、相手から頼まれる提案のしかたです。



4ステップ

お願いされる提案は、4ステップ

ステップ	やること	AI社員の手伝い
1 聞く	悩みを、8割聞いて2割話す	聞き取りシートを作る
2 調べる	相手の業界と競合を調べる	市場と競合の調査
3 届ける	解決策を、分かりやすく伝える	提案書の下書き
4 任される	決めるのは相手。材料を先に渡す	よくある質問への答え

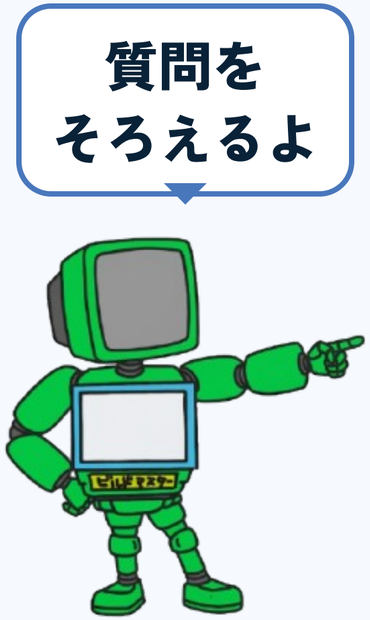
売るためではなく、課題を一緒に解決するための提案です

1 聞く 聞き取りシートを、AIに準備してもらう

コピーして使えます

【相手の業種】の社長と初めて打合せをします。売上・集客・人手について、困りごとを引き出す質問を10個、聞く順番に並べてください。答えにくい質問は、言い方をやわらかくしてください。

相手の困りごと、特に「本当は困っていること」を聞き出せると、提案が刺さります。



聞くことが、提案のいちばんの準備です

2〜3 調べて届ける

提案書の下書きも、AI社員に

提案書に入れること	あわせて入れること
相手の課題（聞いたこと）	背景・市場の課題
解決策と、変わったあとの姿	料金・進め方
実績・お客様の声	よくある質問



コピーして使えます

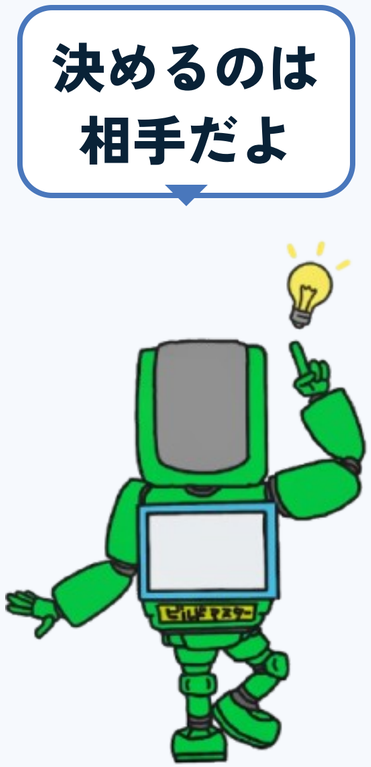
この聞き取りメモをもとに、提案書の下書きを作ってください。結論→理由→例→もう一度結論の順で、専門用語を使わずに書いてください。

相手が「自分のことを分かってくれている」と感じる提案に

4 任される

売り込まずに、お願いされる

やること	具体的には
検討の材料を、先に全部渡す	議事録・提案書・よくある質問
決めるのは相手	強く押さない
相手に合わせて伝える	数字が好きな人には実績、気持ちを大事にする人には安心感



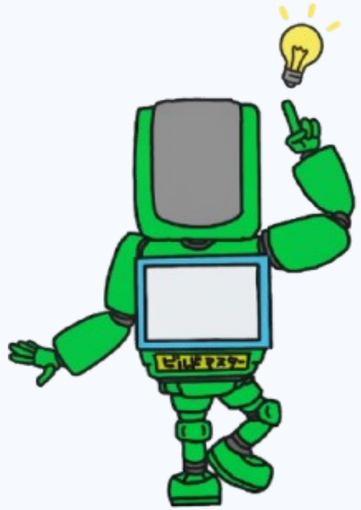
実績×情報×相手の目線で、「お願いします」と言われます

つまずきやすい所

手順は分かっても、ここで手が止まります

自分でやると、ここで迷う	なぜ迷うか
どこで止まっているか	ホームページ・LINE・提案のどこで逃しているか、自分では見えにくい
競合と比べた強み	自分の当たり前が、お客様には魅力だと気づきにくい
拡張ツールや予約の仕組み選び	種類が多く、料金も機能も違う
提案の場での聞き方	売り込みにならない話し方は、慣れが必要

ここは一緒に決めると早いよ



あなたの会社に当てはめるところは、一緒に決めると早く進みます

セルフチェック

あなたの会社は、どこから始める？

- □　ホームページはあるが、問い合わせがほとんどない
- □　LINE公式は、配信だけで止まっている
- □　見積もりを出しても、契約にならないことが多い
- □　競合より自社が選ばれる理由を、言葉にできていない
- □　予約や問い合わせの受け付けに、手間がかかっている

1つでも当てはまったら、無料相談で、あなたの会社は何から始めるかを一緒に決めましょう。

60分／オンライン、または対面（広島県内）／毎月5名まで。LINEのメニューから申し込めます。



売り込みはしません。何から始めるかを、一緒に決める60分です

困ったとき

うまくいかないとき

こんなとき	こうする
問い合わせが来ない	ボタンの場所と言葉を見直す。料金の目安を載せる
LINEがブロックされる	配信の回数を決め、売り込みばかりにしない
設定を間違えそうで怖い	本番の前に、デモ用のアカウントで試す
提案が通らない	提案の前に、もう一度聞き取りをする

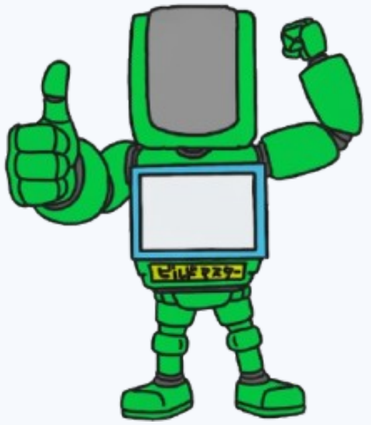
止まっている所が分かれば、直す所は1つずつです

コピー用

コピーして使える文の一覧

文	ページ
ホームページを見てもらう	P06
同業3社と比べる	P11
LINEのメニュー6つ	P14
設計書にする	P15
聞き取りの質問	P19
提案書の下書き	P20

PDFから
コピーできるよ



どのページの文も、選んでコピーできます

次の段へ

集客から成約までの流れができました



次はいよいよSTEP 5。AI社員を何人も雇って、ここまでの仕事を自動で回します。

うまくいかないときは、LINEでそのまま質問してください。AIのビルドくんが24時間お答えします。

自分の会社に当てはめたい方は、無料相談（60分・毎月5名まで）で一緒に決めましょう。

次はBONUS 05「月約3,000円で、AI社員を何人も雇って、仕事を自動化する」