



ライブ・ウェビナーで  
売上を最大化するための

# 最強の教科書

《 L-CAST公式説明会 》

7大特典   
まとめ資料

# 目次

## クリックで対象ページに飛びます



初心者でも失敗しない！

### 1. 視聴者を虜にする売れるウェビナーシナリオ

成約率大幅UP！

### 2. たった8ステップで売れる個別相談テンプレート

6つのステップで商品が飛ぶように売れる！

### 3. プロも実践するライブコマーステンプレート

オートウェビナーで売上を最大化する

### 4. 9つのABテスト項目

見込み客が殺到!?1回のライブ配信で300人の友だち追加！

### 5. 最強の集客ライブテンプレート

動線設計の極意！

### 9つの最新オートウェビナー

### 6. ファネルテンプレート

【HeyGen×Lキャスト次世代配信戦略】

たった1時間でAIクローンが完成！

### 7. HeyGenで作る完全自動ウェビナー話者の作り方

特典  
1



初心者でも失敗しない！ /

視聴者を虜にする **売** れる 

ウェビナーシナリオ

# 動画撮影は難しくない・・・



- ✓ ウェビナーの動画は凝る必要はない。
- ✓ Zoomを録画したものやスマホで撮影したものでも十分反応はとれる。
- ✓ 画質よりも内容のほうが大切



# ウェビナー セールステンプレート①



# ウェビナーセールステンプレート①



- **オープニング**（視聴特典の案内・セミナーで得られること・問題提起など）
- **なぜ【テーマ】について語る資格があるか自己紹介する**
- **共感**できるストーリー（問題 ➡ 転機 ➡ 理想の状態）
- **ノウハウ1**
- **ノウハウ2**
- **ノウハウ3**

# ウェビナーセールステンプレート①



- **どのような変化があるのか？（顧客のビフォー・アフター）**
- **【テーマ】で成果を出す上でよくやる間違いや失敗や誤解されていること**
- **解決策のヒントや解決策の提示をする（what whyを中心に）**

# ウェビナーセールステンプレート①



商品・サービス内容の説明  
(商品・サービスの特徴やコンセプトやUSP)

商品・サービスのベネフィット

お客さんの問題や悩みが解決  
できることを明示する。

証拠の提示 (お客さんの声、推薦など)

特典

価格のプレゼン  
(比較・前提の構築・分割払い)

保証やリスクリバーサル

ウェビナー限定オファー  
(さらなる特典や値引きなど)

希少性、限定性、デッドライン

クロージング or 個別相談への案内

フューチャーペーシング

最後のメッセージ (マイストーリー)

# ウェビナー セールステンプレート②



# ウェビナーセールステンプレート②



- **オープニング**（視聴特典の案内・セミナーで得られること・問題提起など）
- **なぜ【テーマ】について語る資格があるか自己紹介する**
- **共感**できるストーリー（問題 ➡ 転機 ➡ 理想の状態）
- **ノウハウ1**
- **ノウハウ2**
- **ノウハウ3**

# ウェビナーセールステンプレート②



- **どのような変化があるのか？（顧客のビフォー・アフター）**
- **【テーマ】で成果を出す上でよくやる間違いや失敗や誤解されていること**
- **解決策のヒントや解決策の提示をする（what whyを中心に）**
- **個別相談やアンケートに誘導**

特典  
2

成約率大幅UP!



たった8ステップで**売**れる



個別相談テンプレート

# 個別相談テンプレート



## 0 ラポール形成（軽い雑談などで関係性の構築）

## 1 オープニング・アジェンダの共有

## 2 ニーズのヒヤリング

- 現状や状況を把握するための質問やヒヤリング
- 問題や課題を明らかにするための質問やヒヤリング
- 問題や課題を放置するリスクを示唆するための質問
- 問題や課題が解決できた時のメリットや価値を想像させるための質問

# 個別相談テンプレート



## 3 課題の確認と共感

---

## 4 価値提案

---

- ▶ 解決策 1（これにより、[メリット 1]を実現します。）
- ▶ 解決策 2（これにより、[メリット 2]を実現します。）
- ▶ 解決策 3（これにより、[メリット 3]を実現します。）

## 5 実績やお客様の声の共有

---

# 個別相談テンプレート



## 6 質疑応答

---

## 7 クロージング

---

## 8 次のステップの明確化やフォローアップ

---

# 個別相談のコツ



- ▶ お客様の**解決したい悩み**や**課題**を聞いてあげる。
- ▶ **悩み**や**課題**に商品**をぶつける**のではなく  
**解決策**を**提示**してあげる。
- ▶ 同じような悩みを抱えている人の**事例**があれば教えてあげる。
- ▶ 売り込むのではなく **判断基準**を与えてあげる  
(フォーセプスフォーミュラ)
- ▶ 商談後は次の**ステップ**を明確化してあげる

# 個別チャットセールス



# 個別チャットは究極のセグメント配信



- ▶ パーソナルな返信や相談が最もコミュニケーションの質が高く成約率が高い。
- ▶ 究極的には全員と個別に商談できれば最も売れる。  
しかし、量が増えると時間や労力がかかり効率が悪い。

全員に個別チャットは労力が大きいので  
スコアが高い人に  
こちらからアプローチしていくことで工数を削減し  
成果を最大化することができる。

# インサイドチャットセールス



- ウェビナーの滞在時間が長い人が買っていない
- ウェビナー中にコメントをしたけど買っていない人
- カートをクリックしたけど買っていない人
- ウェビナーまでにアンケートや動画視聴やリッチメニューのタップなどでスコアが高い人など

**スコアが高い人やカゴ落ちしている人**は  
こちらから積極的に個別チャットで個別相談やセールスしていくことで  
成約数を増やしていくことができる。

# 成果のでる個別チャットのヒント



- **Liveのコメント返信**をしていくことで成約率は上がる。
- **LINEで質問会や質問チャット**で確度が高い人を抽出する
- **個別チャットをセミナー参加率や成約率や個別面談率**などボトルネックで取り入れると改善する。
- **個別チャット**でエンゲージメントを高めることができる
- **確度が高い人へ個別チャットから個別相談や電話へ誘導する。**

特典  
3

6つのステップで  
商品が飛ぶように**売**れる!

プロも実践する

ライブコマーステンプレート

# LIVEコマーステンプレート

## SIRRAS (サイラス)



Show

Image

Response

Repeat

Activate

Share

### Show (商品を見せる)

商品の詳細を紹介するセグメント。

商品の特徴、材質、デザイン、使い方などを具体的に見せる。

商品の全体像から細部まで、視聴者が理解できるようにカメラアングルを工夫する。

### Image (使用シーンをイメージしていただく)

商品の実際の使用シーンを紹介。

商品がどのように日常生活や特定のシチュエーションで使われるかを視覚的に示す。

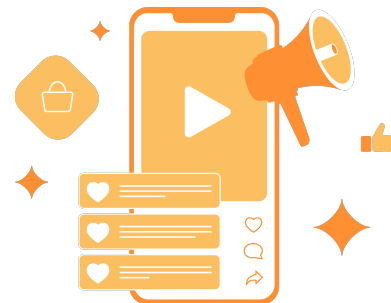
モデルやスタッフが商品を使用している場面を演出し、視聴者が自分を重ね合わせやすくする。

### Response (コメントに反応する)

LIVE中に視聴者からのコメントや質問にリアルタイムで回答。

視聴者とのインタラクションを強化し、LIVE感を演出する。

具体的なコメントに対する回答や、視聴者が気になるポイントを即座に対応



# LIVEコマーステンプレート

## SIRRAS (サイラス)



Show

Image

Response

Repeat

Activate

Share

### Repeat (繰り返し伝える)

重要な情報を繰り返し伝える。

クーポン情報、特典、キャンペーンの詳細、購入方法など。

視聴者が見逃さないように、複数回アナウンスする。

### Activate (背中を一押ししてあげる)

視聴者が購入に踏み切るための最後の一押し。

限定オファーやタイムリミットを設けることで、購買意欲を刺激する。

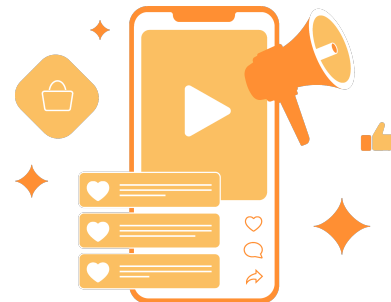
ポジティブなフィードバックや顧客の声を紹介し、信頼感を高める。

### Share (シェアをしてもらう)

視聴者にLIVE配信をシェアしてもらうよう促す。

シェアすることで得られる特典やインセンティブを提供。

ソーシャルメディアでの拡散を促進し、視聴者数を増やす。



# 例 シーズンセール



## Show (商品を見せる)

セール対象商品のラインナップを紹介。

## Image (使用シーンをイメージしていただく)

商品がどのようにシーズンに適しているかを示す。

## Response (コメントに反応する)

視聴者のコメントに答え、特定の商品について詳しく説明。

## Repeat (繰り返し伝える)

セールの終了時間や割引率など重要な情報を繰り返し伝える。

## Activate (背中を一押ししてあげる)

数量限定や期間限定のオファーで購入を促進。

## Share (シェアをしてもらう)

セール情報をシェアすると追加割引や特典があることを伝える。

LIVE  
コマース  
テンプレート

# 例 SIRRAS 美容サロンの店販



## Show (商品を見せる)

美容サロンで取り扱っているヘアケア商品やスキンケア商品の詳細を紹介します。

## Image (使用シーンをイメージしていただく)

モデルを使って、ヘアケア商品の使い方やスキンケア商品の塗り方をデモンストレーションします。

## Response (コメントに反応する)

LIVE中に視聴者からのコメントや質問にリアルタイムで回答します。

## Repeat (繰り返し伝える)

クーポンコードや特典情報を繰り返し伝え、視聴者が見逃さないようにします。

## Activate (背中を一押ししてあげる)

「今ならこのLIVEを見ている方限定で10%オフ！」などの限定オファーを提示します。

## Share (シェアをしてもらう)

「このLIVEをシェアすると、次回の購入で使える5%オフクーポンをプレゼント！」  
といったインセンティブを提供します。



LIVE  
コマース  
テンプレート

特典  
4

オートウェビナーで



売上を最大化する

9つのABテスト項目

# 成果を出すためのABテストの一覧



- 1 セミナータイトルのテスト
- 2 特典のテスト（申込み特典・視聴特典・アンケート特典など）
- 3 最適なウェビナーの日時や曜日・時間帯や開催頻度のテスト
- 4 オファー内容やデッドラインのテスト（希少性・限定性・期限など）
- 5 ウェビナーのテーマや内容や長さや構成のテスト

# 成果を出すためのABテストの一覧



- 6 参加費用や価格設定のテスト
- 7 セールスの流れやクロージングなど購入導線のテスト
- 8 セグメントごとの内容のカスタマイズのテスト
  - ▶ セミナータイトル・セミナーの内容やテーマなど
- 9 マーケティングファネルのテスト（販売する商品の順番など）

特典  
5



見込み客が殺到!?

1回のライブ配信で300人の友だち追加!

最強<sup>!!</sup>の

集客ライブテンプレート

# 集客ライブの配信アイデア



- ▶ ウェブセミナー・勉強会をSNSで行う。
- ▶ インフルエンサーや推薦者とのコラボライブ
- ▶ SNSで複数人でのサミット
- ▶ お客さんに公開コンサル・公開コーチング
- ▶ オンライン抽選会などキャンペーンライブ

**集客ライブは基本的にプラットフォームで行うのでリアルタイムのLIVEで行うほうがよい**

# 集客ライブの配信アイデア



- ▶ アンケートライブや一問一答ライブ
- ▶ 業界のニュースや話題のトレンドについて情報提供
- ▶ 成果報告や失敗事例やビフォーアフターやレビュー
- ▶ デモンストレーションや研究開発やオーディション
- ▶ 成功者の一日や家族やコミュニティの懇親風景など

# 集客ライブを成功させる為のヒント



- インフルエンサーや同じフォロワー数くらいの人と**コラボライブ**
- **影響力のある顧客や推薦者**にライブに参加してもらう
- 視聴者をLINEやメールに誘導するための**導線**を設計する。
- **イベント**や**時事ニュース**を上手く活用する
- **月末**は携帯の通信制限などで若干、視聴数は減りやすい

認知・集客の段階では価値提供だけで売らない  
高額商品の販売などは限定公開や非公開の場所  
に見込み客や顧客のみに行う

# 集客ライブを成功させる為のヒント



- 視聴者にいいねやコメントなどを促す
- 視聴数の3分の1がライブ、3分の2がアーカイブ
- 視聴者は随時入れ替わっているのでリスト誘導はライブ中は繰り返し行う
- コメントに答えながら双方向のコミュニケーションを意識する
- 告知なしでライブ配信する場合は視聴者が集まるまで時間がかかるので1時間以上しよう
- ハウスリストがある場合は事前告知を行い、スタート時の視聴数を最大化しハウスリストのフォロワーにリーチする

## 集客ライブのK S F



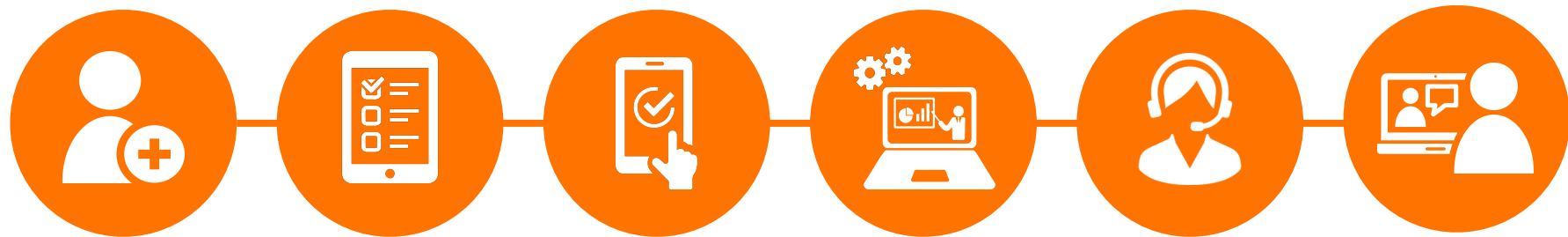
コラボ相手のフォロワー交換や拡散を促し、  
フォロワーのフォロワーや  
お客さんのフォロワーにリーチする方法や  
企画を考える。

特典  
6

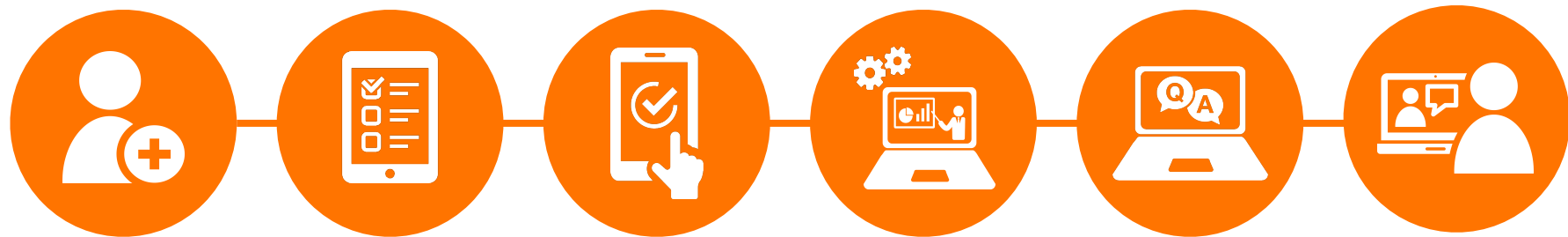
動線設計の極意! 

9つの

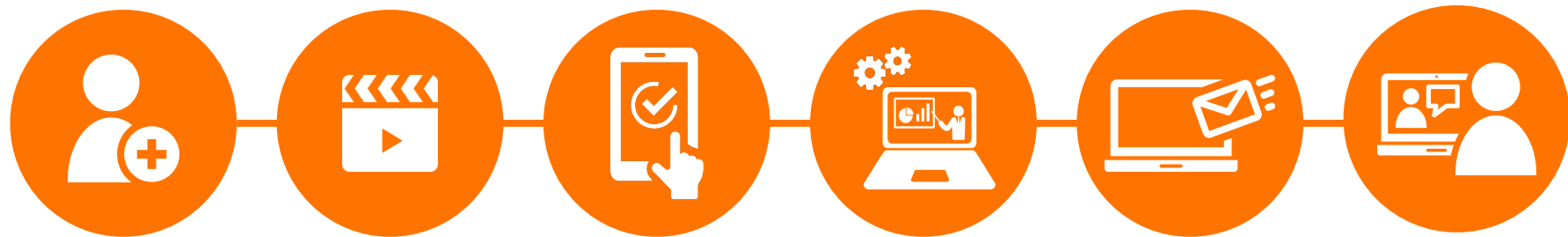
最新オートウェビナー  
ファネルテンプレート



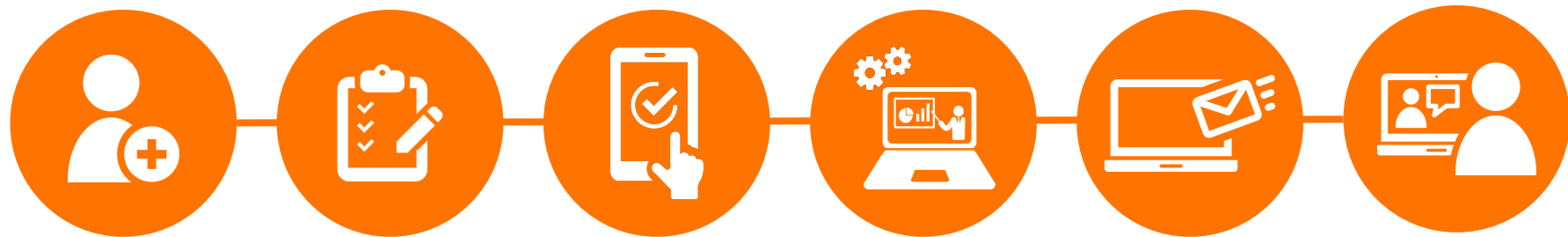
友だち登録 >> 回答フォームで個人情報取得  
>> ウェビナー申込（回答フォームからリダイレクト） >>  
オートウェビナー >> 個別相談 >> 見逃し配信セールス



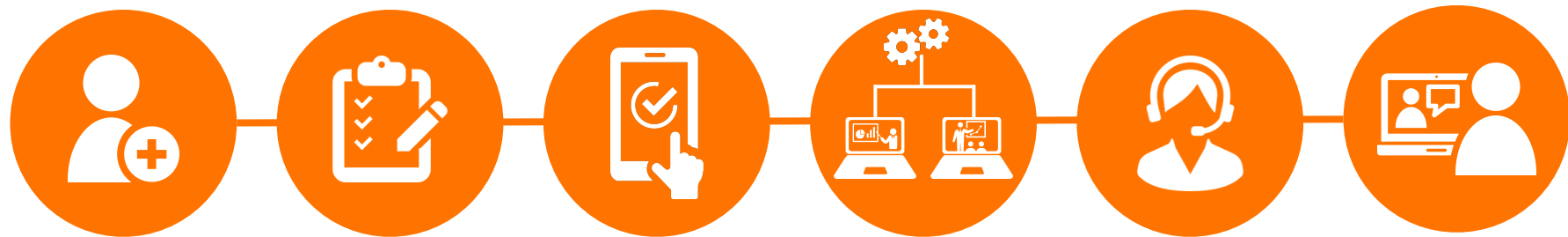
友だち登録 >> 回答フォームで個人情報取得  
>> ウェビナー申込 >> オートウェビナー >>  
Q&Aライブ（リアルタイム） >> 個別相談



友だち登録 >> ダイジェスト動画 >> ウェビナー申込  
>> オートウェビナー >> セールスレター  
>> 見逃し配信セールス



友だち登録 >> アンケートオファー  
>> ウェビナー申し込み >> オートウェビナー  
>> SL（セールスレター） >> 見逃し配信セールス



友だち登録 >> 診断オファー  
>> ウェビナー申し込み >> セグメントオートウェビナー  
>> 個別相談 >> 見逃し配信セールス



友だち登録 >> オートウェビナー

>> セールスレターで低単価商材販売

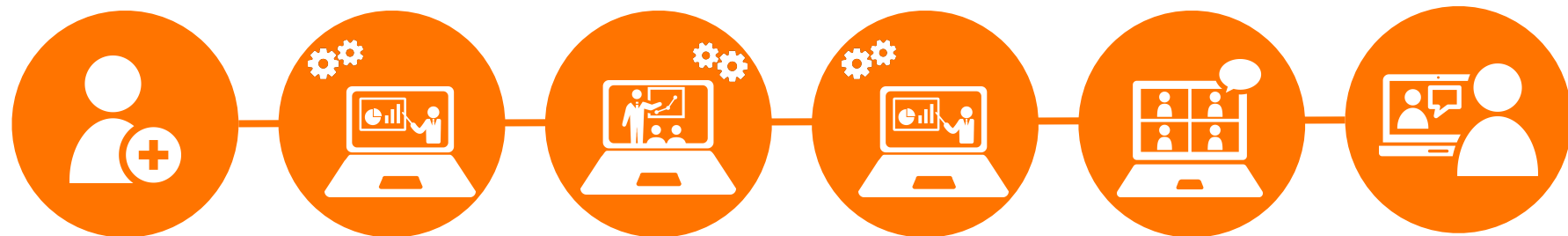
>> 購入者にアップセルのオートウェビナー >> 個別面談



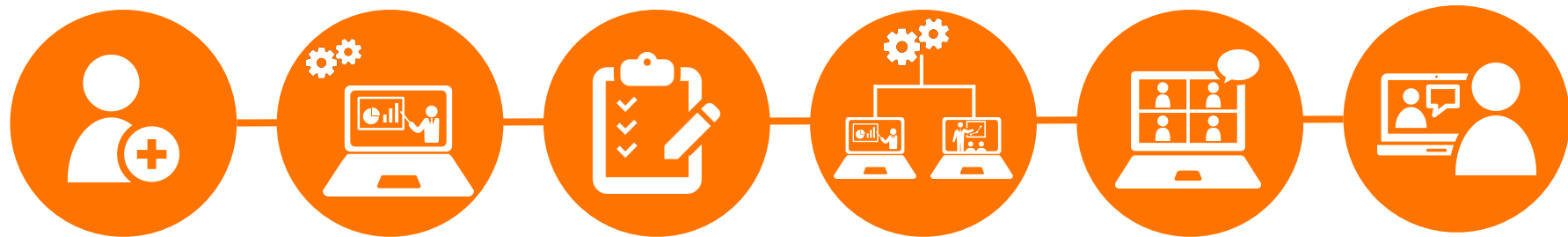
友だち登録 >> ウェビナー申込

>> オートウェビナー >> アンケート (BANT条件収集)

>> インサイドセールス (or チャットセールス)



友だち登録 >> オートウェビナー①  
>> オートウェビナー② >> オートウェビナー③  
>> zoomセミナー（リアルタイム） >> 個別面談



友だち登録 >> オートウェビナー①  
>> アンケート >> セグメントウェビナー②  
>> zoomセミナー（リアルタイム） >> 個別面談

応用

# オートウェビナーと リアルウェビナーを組み合わせる

# リアルタイムとアナログの組み合わせ例



集客ライブ  
インスタ etc (リアルタイム)

ウェビナー  
(オート)



zoom個別相談  
(リアルタイム)



集客ライブ インスタ  
(アナログ)



ウェビナー  
(オート)



Q&A  
(アナログ)



① オープニングライブ  
(オート)



② 教育ライブ2  
(オート)



③ 教育ライブ3  
(オート)



④ セールスライブ  
(リアルタイム)



⑤ Zoom個別相談  
(リアルタイム)



⑥ 後追いライブ  
(オート)



特典  
7

HeyGen × Lキャスト 次世代配信戦略

たった1時間でAIクローンが完成！

HeyGenで作る  
完全自動ウェビナー話者

の作り方

## サンプル動画

→ <https://youtu.be/aWhOKC9rw1Y?feature=shared>

## 動画の作り方

→ <https://youtu.be/2tUr0guoy7c?feature=shared>