



商品を売っていく



ゴールを決めて逆算していく

決めながら進めていくのではなく、先にゴールを決める！

ステップ1

いつ開始するのか決める（ 年 月 日）

ステップ2

ターゲットを絞る
誰（ターゲット）に何を伝えるのかを考える

（誰に）
（何を）

ステップ3

マーケティング・同業他社など情報収集
『私だからこそこれができる！』を見つけ出す！
『世間のニーズ』を探り出す！

ステップ4

SNSの準備（HP・ブログ・FB・インスタグラム）
どれもこれもでなくても良い。
操作など慣れるまでに時間がかかるため、
まずは、動かし始めるとよい。

（どのように）

ステップ5

商品を決める→告知記事の作成
金額設定、内容など

ステップ6

募集開始日約1～2ヶ月前から、徐々に告知を始める

「これ受けて見たい人～～？」（反応を見る）
「日程のみお知らせします！空けておいてください」（日程を抑えてもらうこと）
「今、こんな段階です！」（興味付け）
「体験したいという声をいただきました！」（人気感）
「内容が決まりました！（販売記事の発表）」
「●月●日から募集します！」

募集日時まで、興味付けの投稿を続ける！
誰かの応援の力を借りるのも、有効（日頃から人脈を育てておく）

1回投稿したくらいでは、人は、記憶しないものだと認識しておくこと。
繰り返し何度も（目線や、メリットを変えるなどして）告知する。
多くの方は、1度告知して、「知ってもらえた。」という勘違いをする。
実際は、コマーシャルのように何度も目に触れることによって、記憶し、認知され、興味が湧く。
違う媒体や、違う人の投稿だとなお効果的。

いきなり募集を始めないこと！！（映画の告知と同じ。）

仕込みが8割！！←ここを怠ると、うまくいきにくい。

ステップ7

テキストなど作成（作ってから売のではなく、売りながら作っていく。修正や要望を取り入れやすい）

ステップ8

満席になるまで、告知を続けること。最後まで諦めない。
今回参加が無理だったとしても、次回に来てくれる可能性もある。
一生懸命さを出すのも大事。
人は、一生懸命な人を応援したくなる生き物。

* 名刺は早々に作っておくとよい

↓
オープン！

書き出していくことで、いつまでにどんなことをしていけば良いかが分かり、焦りなどがなくなります。

効果的な文章の書き方



文章力がなくても大丈夫！当てはめて真似して書けばいいだけ。

- ・ 具体的な数字を入れる（数字を入れることで、曖昧さがなくなり、価値が増します）
ex「これまで、100人の方が私のメソッドを使って、出世しました」

実績がない場合は、自分の経験値を書くと良い（10年間習っていました。など）。

- ・ その商品が誰のためのものなのか？そして、どんな未来を得ることができるか？をいろいろな角度で書いていく。

- ・ ビフォーアフター形式で書く。（以前はこうだったが、今は、こうなった）

- ・ 小学6年生でも分かる言葉で書く。（自分の中では常識的な言葉でも一般では知られていないことが多い）

- ・ 限定性・希少性・緊急性

【限定10名様のみ】【今日から一週間だけ】【急募】【あと1名様のみとなりました。お急ぎください。】【これが最後です】、、、など。

- ・ 自分の思いを書いて告知

「私は、こういう思いで、これを世の中に広めたい」

「共感していただけると嬉しいです」

「この商品は、こんな過程があって出来あがりました」

ストーリー性に人は惹かれる。

- ・ 内容を細かく出していく。

そのものが想像できるくらい。→リアリティが増し、想像しやすくなる。

- ・ 「私と一緒に」という表現を使う

安心感が生まれる。



お客様の声を集める

お客様の声はいくらあっても宝物です。

お客様の声があるだけで、究極は、他はいらないくらい、効果絶大です。
どんどんお客様から、ご感想をいただきましょう。

- ・ アンケートを取る。

自由記入方式と、項目指定方式がある。

いずれも、自分がどんな感想をもらいたいかを誘導できるものだとよい。
また、用紙を可愛くするなど、書き手にとって楽しい時間になる工夫もあるとよい。
アンケート記入時というのは、体験などが終わってからになるため、書くのがおっくうになりがちなので、配慮が必要。

=====

アンケート例（項目指定）

1. 参加したきっかけは何ですか？
2. 参加してみた感想をお聞かせ下さい。
3. 「参加前はここが不安だった・心配だった」けれど「参加したらこんな状況だった・こんな風に来た」など参加前と参加後の違いなどをビフォー&アフター形式でお聞かせ下さい。
4. ここがいまひとつだったという点や、講師へのご要望がございましたらお聞かせ下さい。
5. 参加を迷っている方への一言アドバイスを是非お聞かせ下さい！

お忙しい中での、アンケートのご協力ありがとうございました！！こちらに記入していただきました内容をブログに掲載してもよろしいでしょうか？

ファーストネームでOK！ or 匿名でならOK！

どのようにして当教室を知りましたか？（知り合いから聞いて、検索からなど）

お名前

=====

お客様の声をいただいたら、どんどん紹介していく。（ロコミ効果）
必ず、掲載OKかを確認する。



自己紹介

リアルでの場の自己紹介も作っておきましょう。

交流会などに参加した時に必要となってくる自己紹介。
あらかじめ文章を作って用意しておくで慌てませんし、自分が伝えたいことを伝えることができる場となります。→結果、仕事を引き寄せることができます。

長すぎると、聞いてくれなくなります。
その場に合わせた長さ（30秒、1分、3分バージョン）を用意しておくが良いです。
文章にしておくことで、可視化され、自分自身も、より仕事に対する気持ちが明確化されます。

構成（例）

「自分と関わるとどんないいことがあるのか？」を盛り込む

写真を撮ることでああなたの未来を映し出す、写真家の●●です。（どんな何なのか？端的にわかりやすく。何々のプロであることを伝える。）

私は、これまでこういう経験をしてきました（想い、具体的な数字を盛り込むと良い）。

その経験をもとに、自分と向き合うには写真だと思い活動しています。
これまでに、100人の人を撮り、「人生が変わった」とおっしゃっていただいています。
（事例、数字を入れて）

ぜひ、一枚撮らせていただきたく、後ほどお声がけください（行動要請）

・自己紹介とは、お客様の未来を語ることによって、自分自身にも約束や宣言をしていることになる。聴覚を通じ、自分へどんどんその思考が入ってくるとも言えます。

・自己紹介が作れたら、実際、自分で喋ってどのくらいになるか時間を計ってみる。何度も作り直す。