

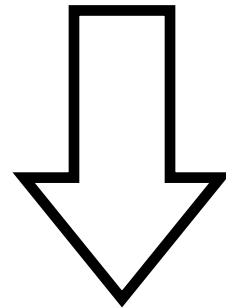
商品・サービスの説明を作ろう！

※売り込みではなくしっかりと価値を伝えよう

どんな人が

- ・集客に悩んでいる
- ・売上に悩んでいる
- ・チャレンジしても結果が出ない

この説明を見て

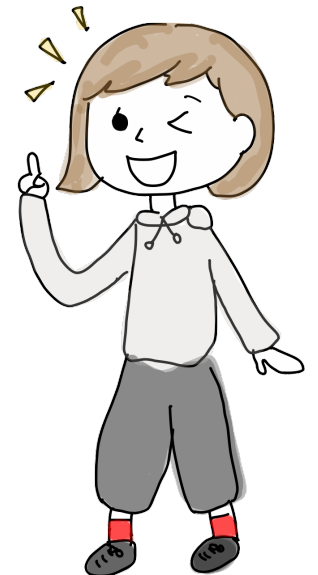


どう思えば
良い？

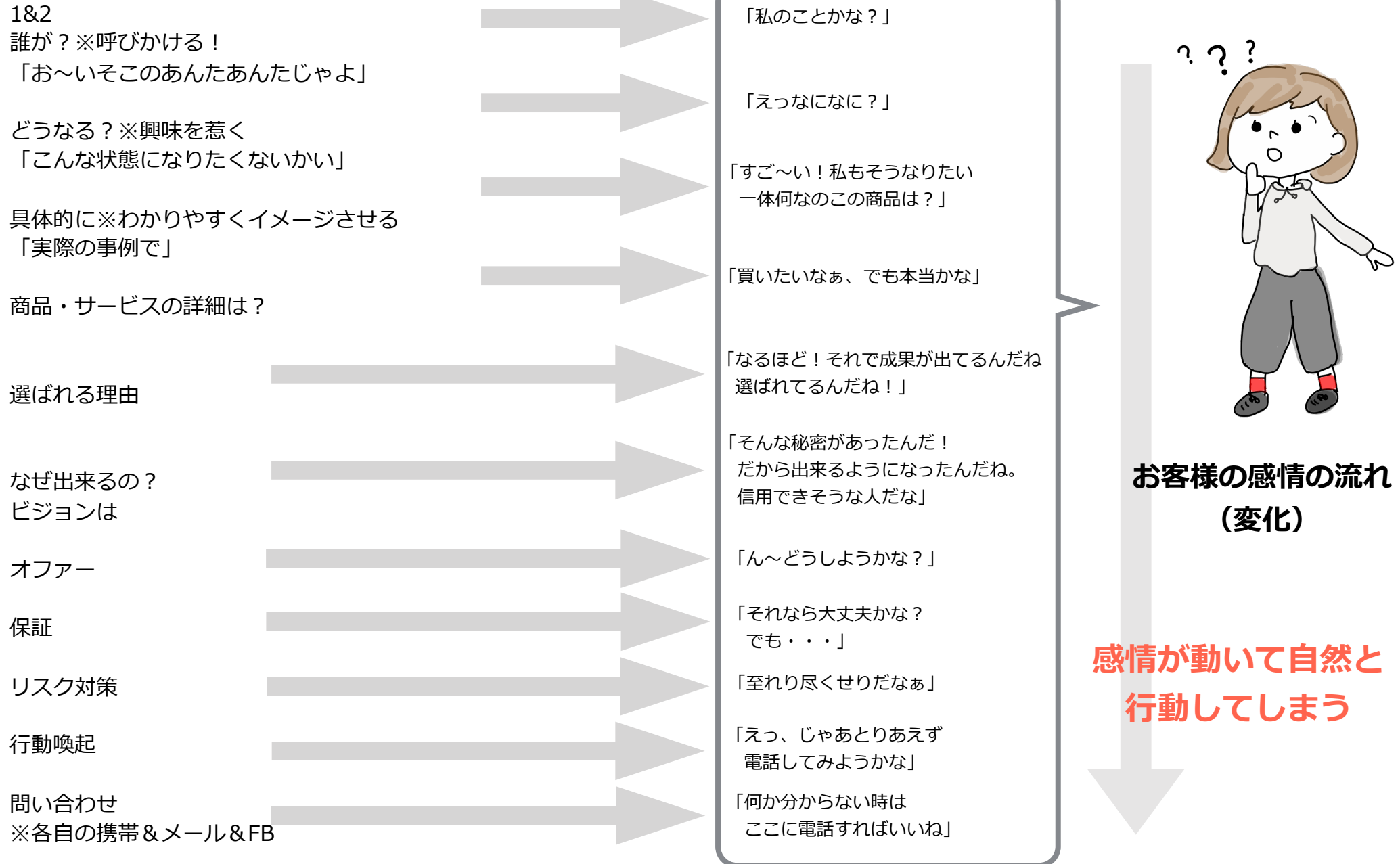
- ★これなら出来る！
- ★もっと早く知りたかった
- ★投資も少なくチャレンジ出来る

その結果どんな行動してほしい？

とりあえず、個別相談してみよう！



お客様の感情の動きに沿った順番で伝えていく



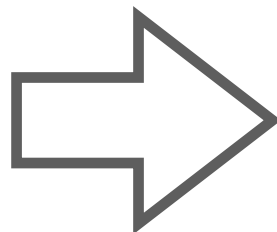
サービスの説明にいきなり来ても成果を出すのは難しい

興味をもった！

- 事例
- お客様の声
- お役立ち
- 投稿
- 講座
- セミナー

などを見て興味をもった人

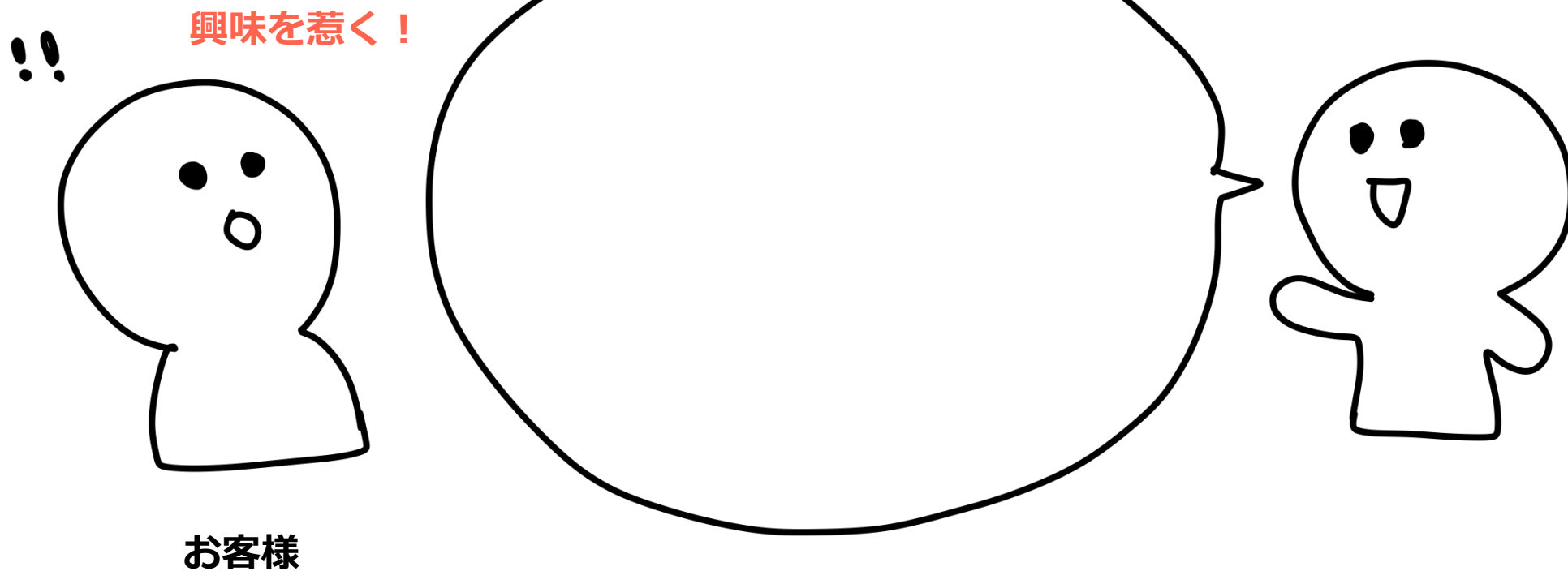
『詳しく知りたい！』



商品の説明と事例や情報を行ったり来たりしながら
自分事でイメージしていく！

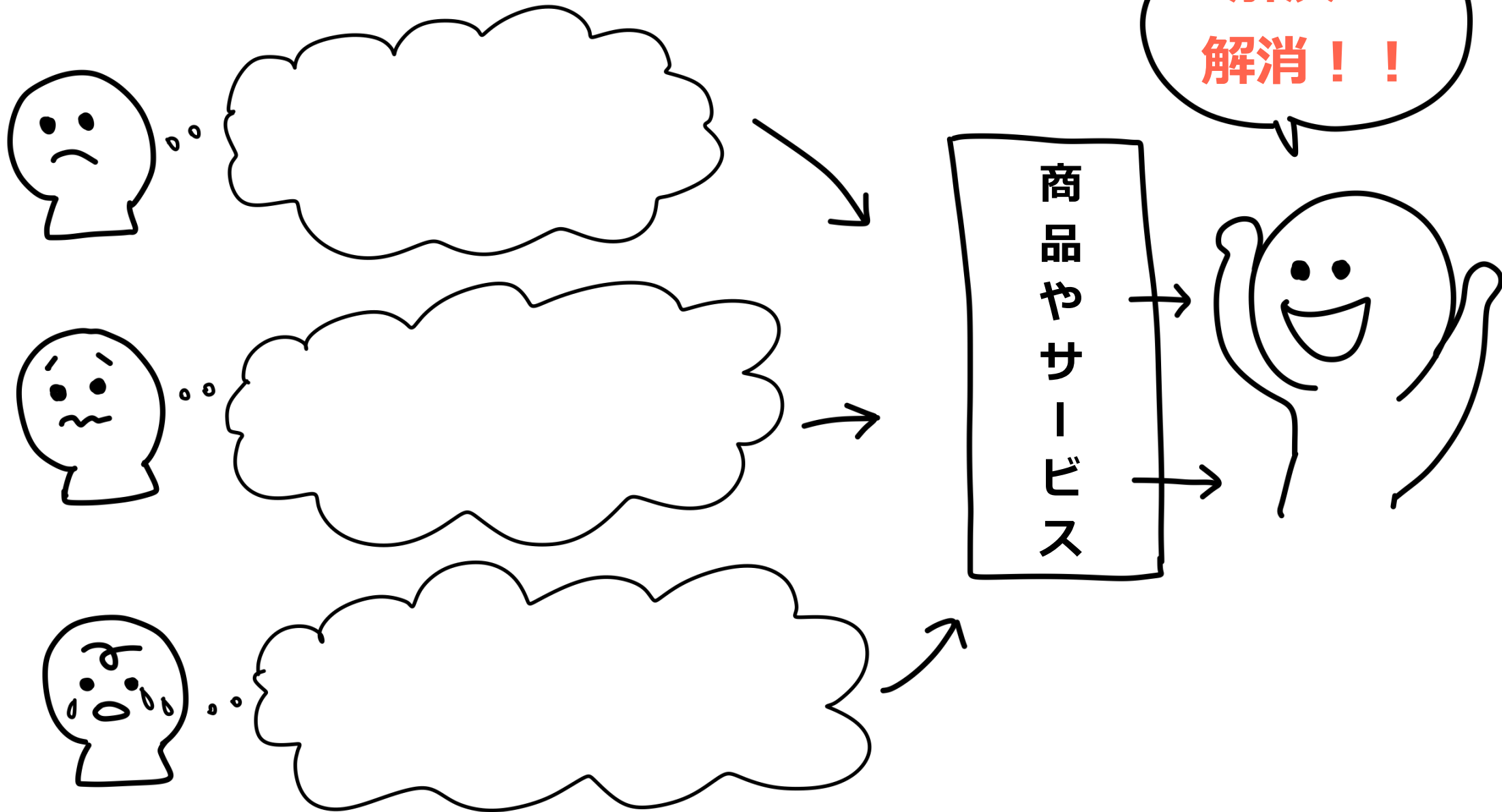
1、どんな商品ですか？

- 例
- ・こだわり食材を使った居酒屋
 - ・髪の毛まない縮毛矯正
 - ・行動できないをできるに変えるコーチング
 - ・集客もセールスも困らなくなる個人ブランディング

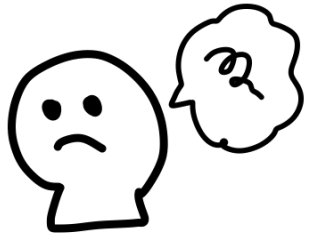


2、それはどんなお困りごとが解決しますか？ どんなことが実現しますか？

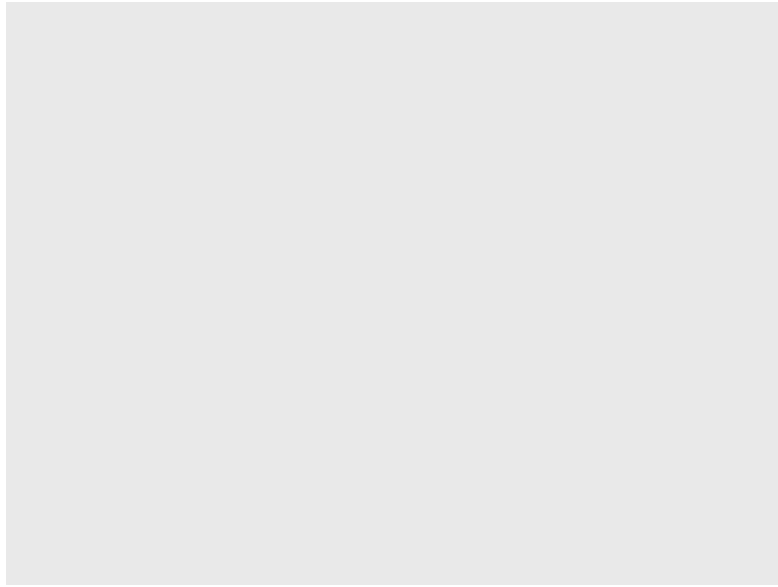
お客様のお困りごと・ニーズ



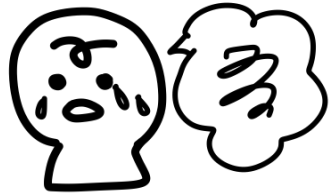
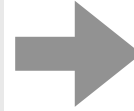
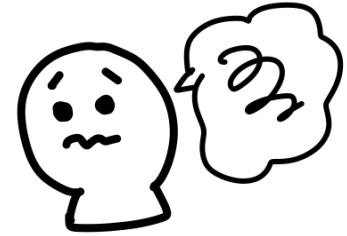
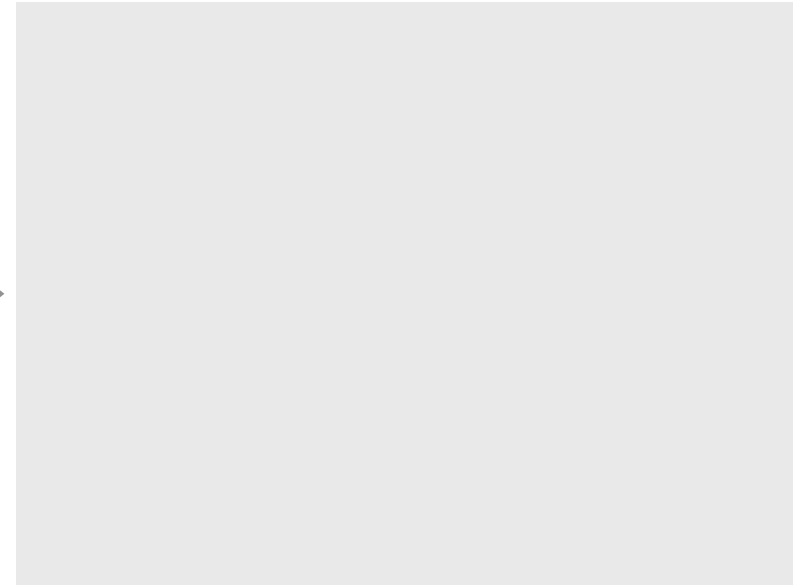
3、なぜそんなことが出来るのでしょうか？（専門家として教えてあげよう）



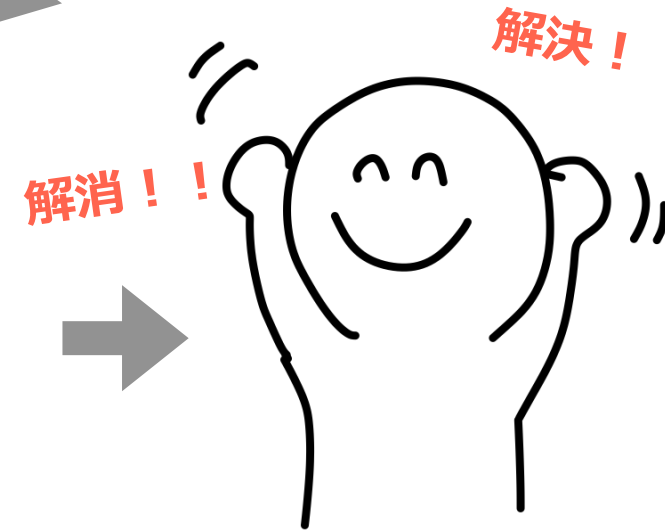
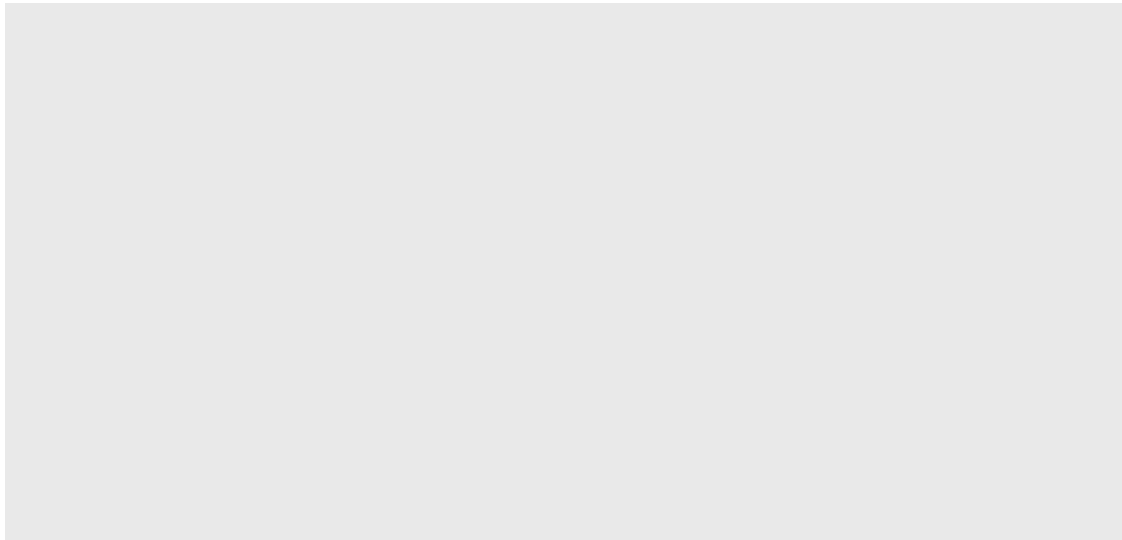
『Why』 お客様はなぜ解決出来ずに困っているの？



『How』 どうすれば解消？



『What』 私の商品・サービスの場合はどうするの？



4、具体的にどんな人がいましたか？『ストーリー講座へ』

お客様の变化+商品やサービスのイメージ図 どんな人がどうなる？ そしてその商品は何？ みたいにわかりやすく

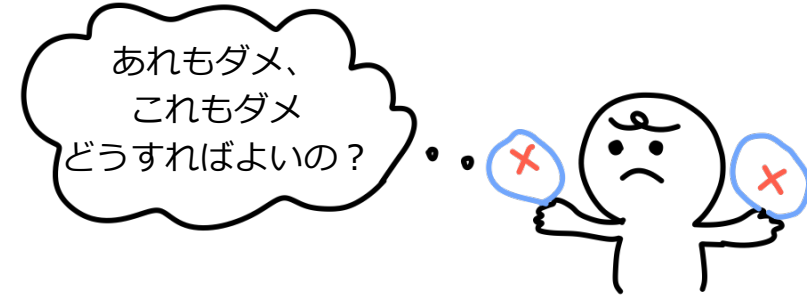
どんな人？



どんなお困りごとがあるの？



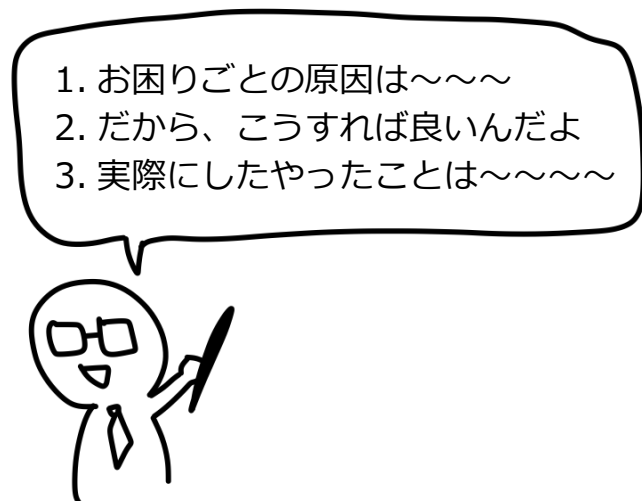
お困りごとを解決するために
やってみた事



出会い



お困りごとの解説
(専門家アドバイス)



チャレンジの様子
(サービスを受けている感想)



解決！ & 未来



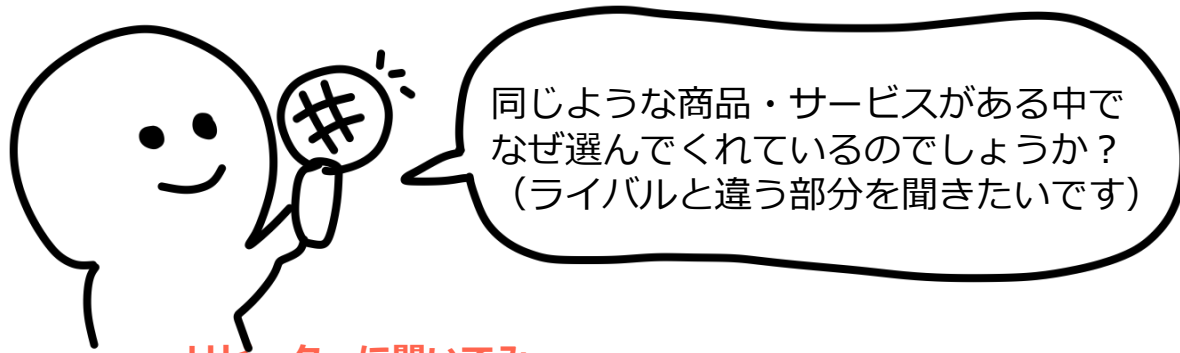
ストーリーのワークでこの内容を完成させよう！

5、サービスの流れを教えてください

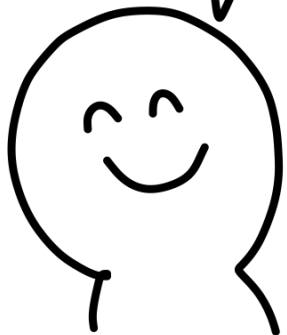
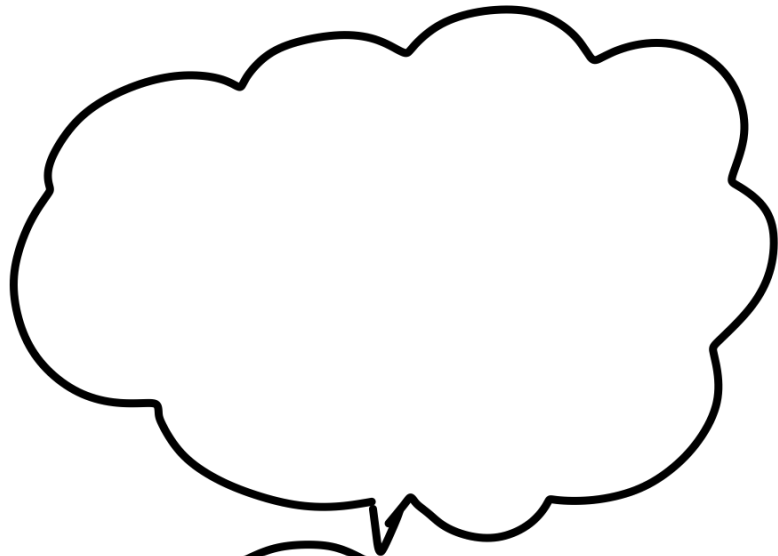


6、サービスの価格とメニュー

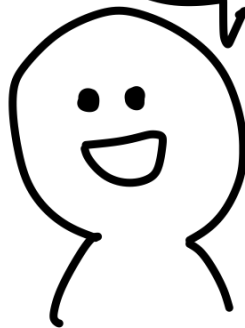
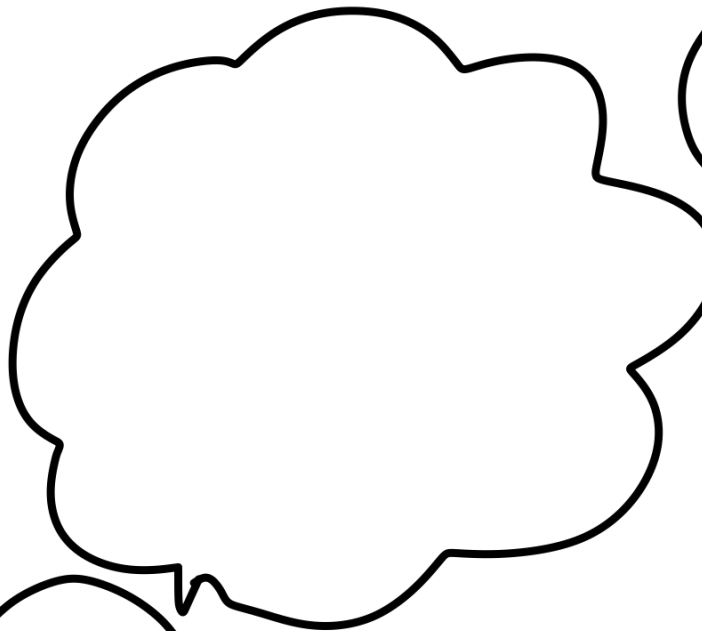
7、選ばれる理由



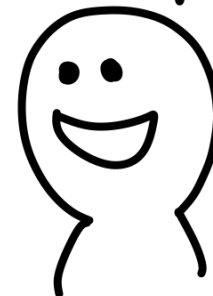
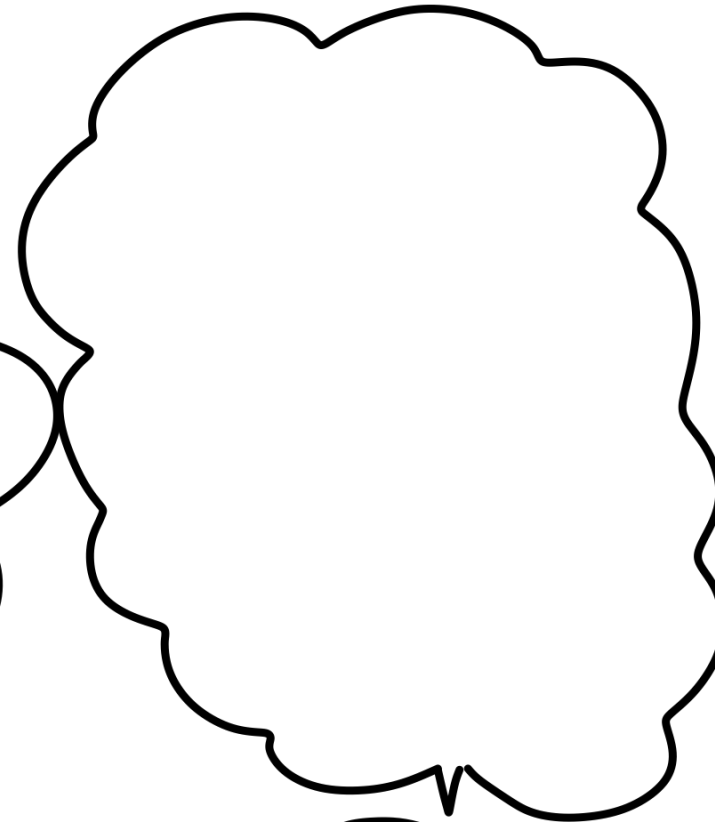
リピーターに聞いてみた！



リピーターの方々



リピーターの方々



8、なぜ商品を作ったのですか？

○この商品・サービスに対する『思い・ビジョン』と『こだわりや開発秘話』を教えてください。

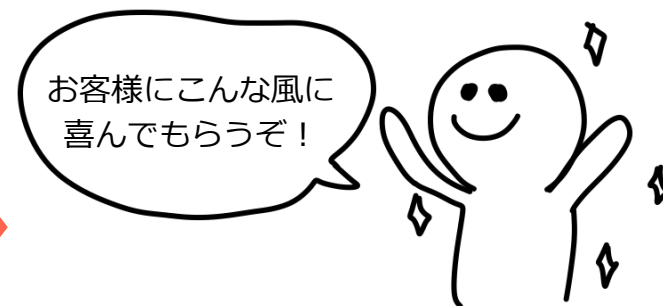
どんな人？



きっかけ



理想



こだわり



苦労した、している部分



メッセージ



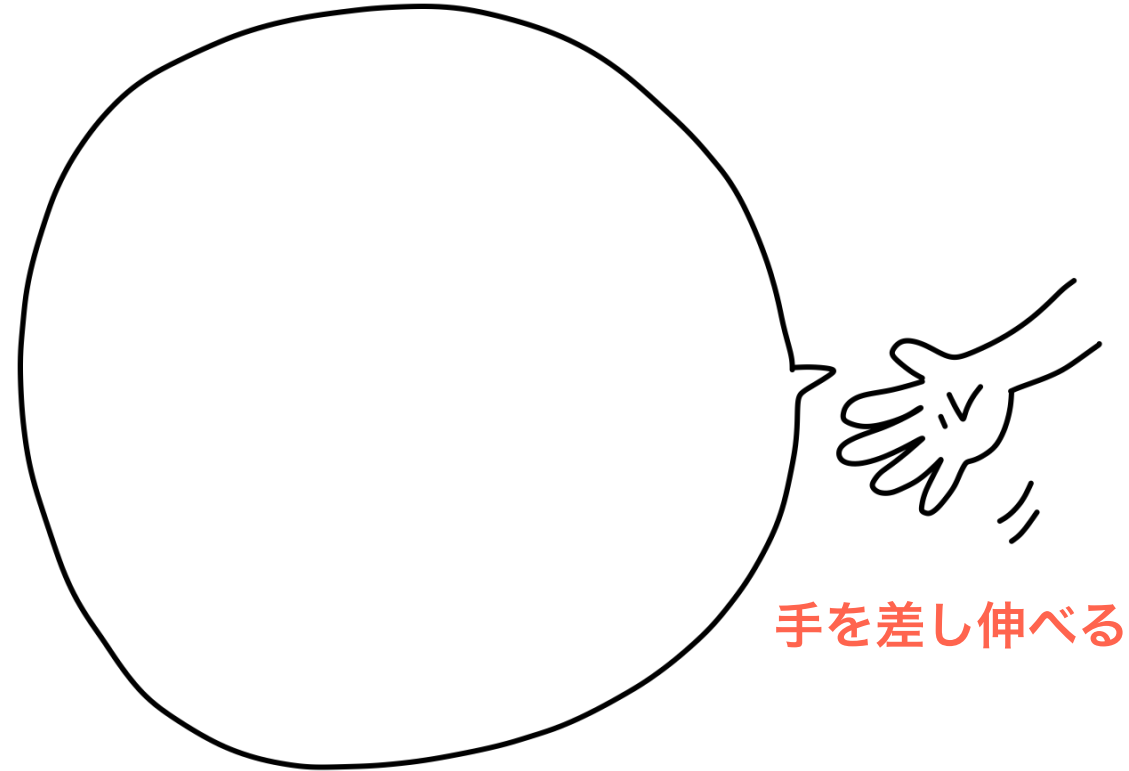
自己紹介のワークでこの内容を完成させよう

9、興味を持った人がお試しのできるオファーはありますか？

買う

買わない

まずは..

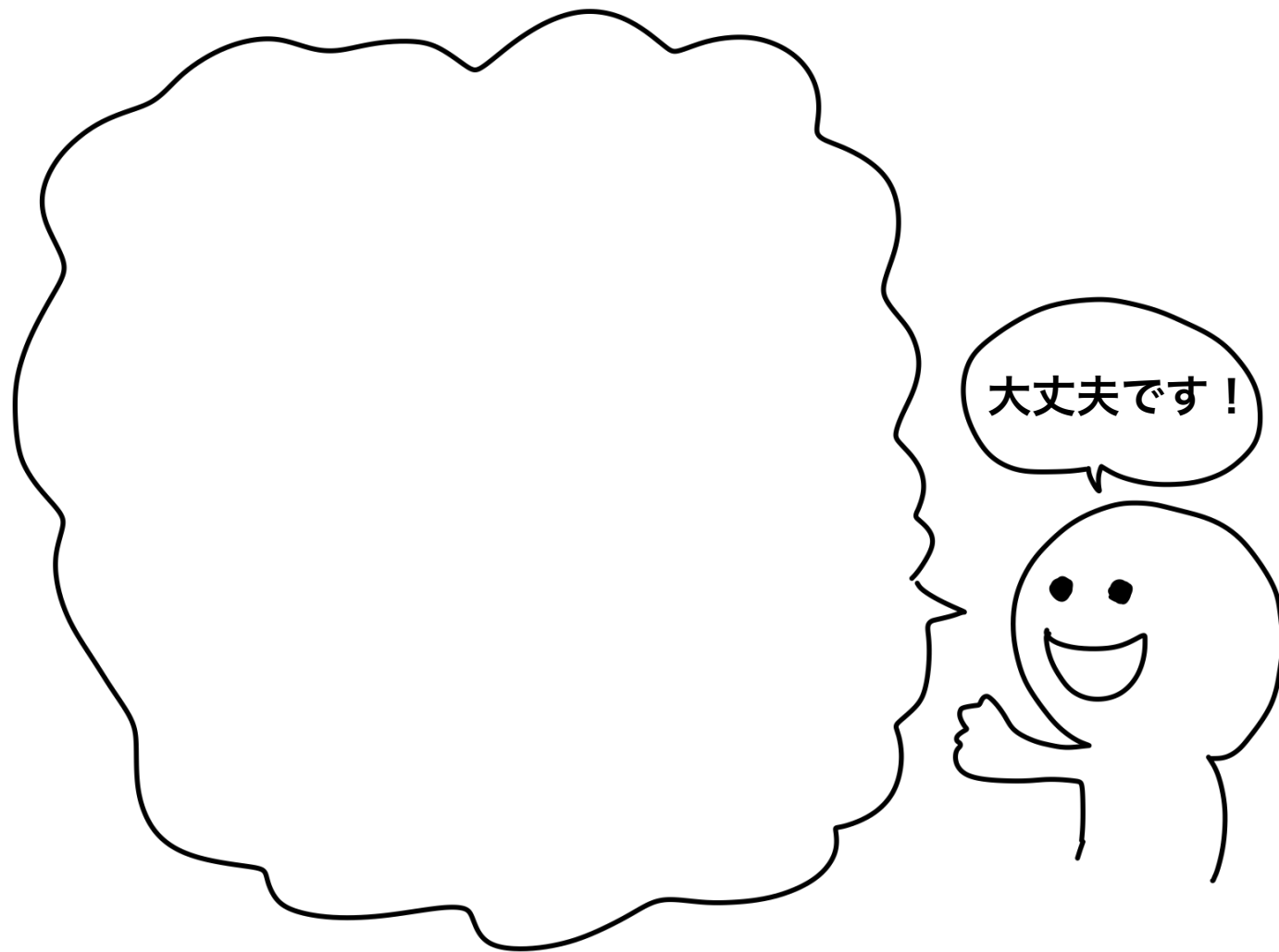


心が揺れている

10、リスク対策

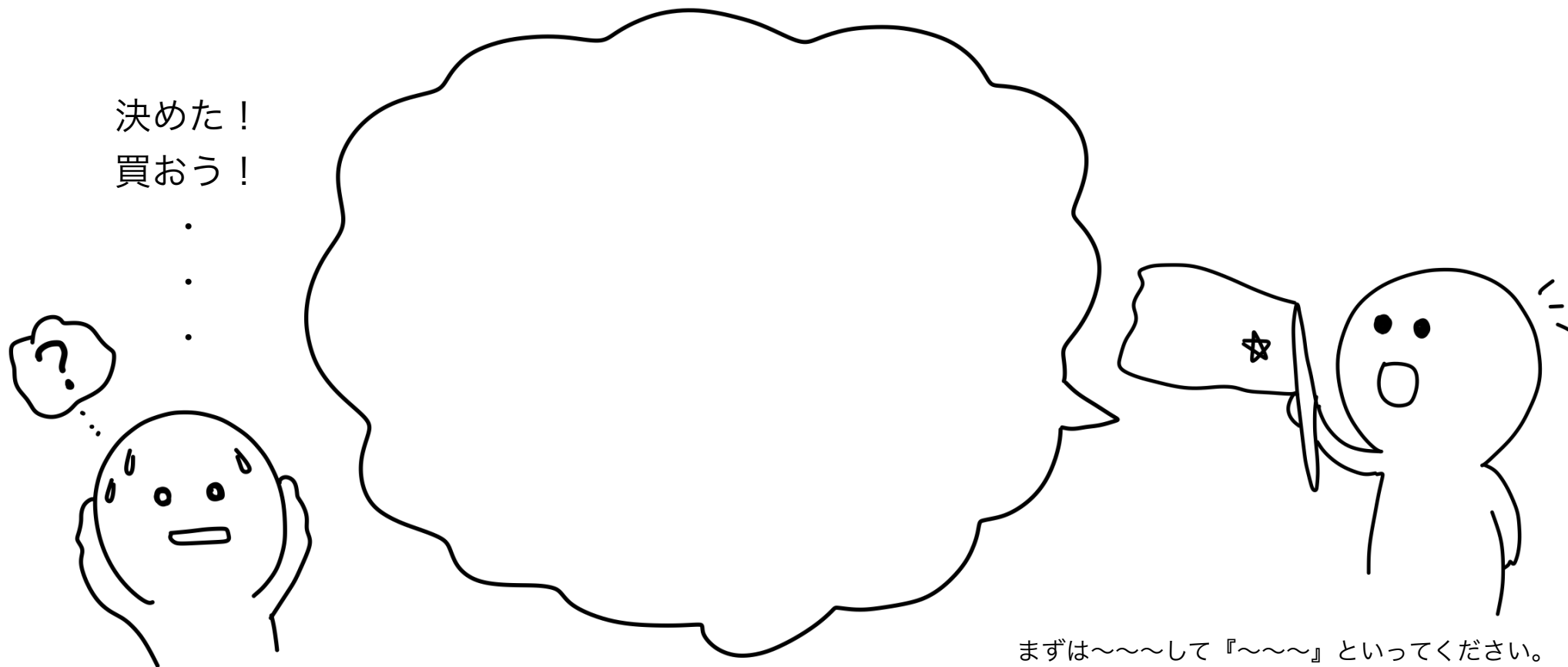


背中を押してあげよう！



11、依頼するためにはなにをすれば良いですか？（行動喚起）

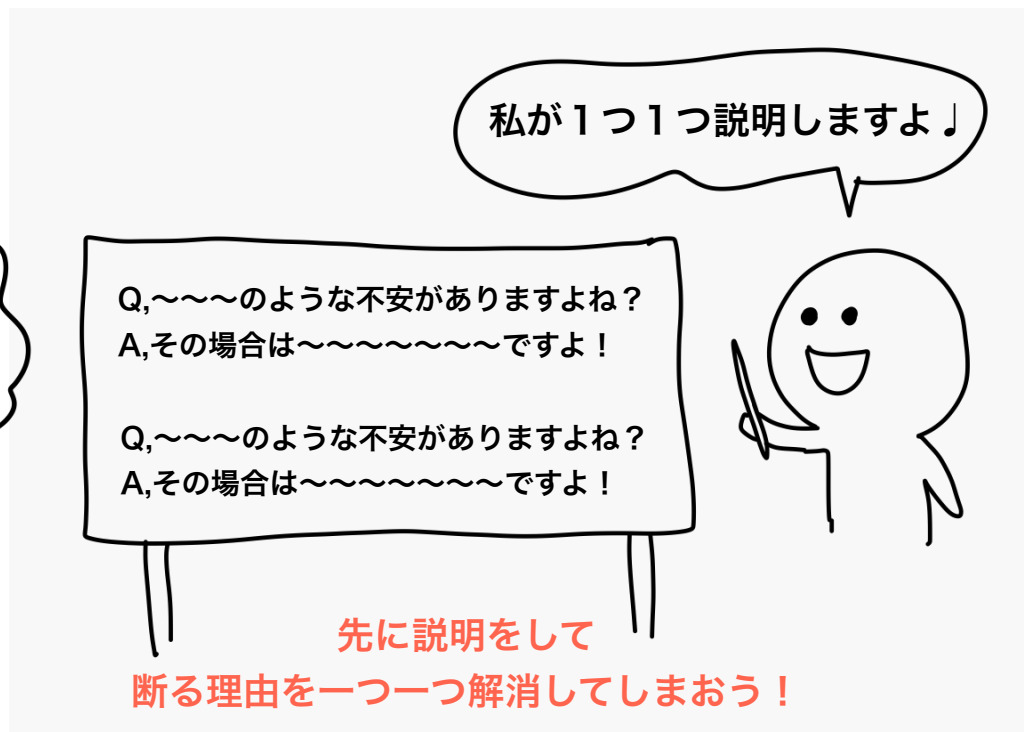
何をすれば良いか明確に指示してあげよう！



……で、何をすれば良いの??

例) 電話をして〇〇のコースを予約したいんですが、、、
申込みフォームにしたがってお申込みをしてください。
FBメッセージで『〜〜〜の件で相談です』とメッセージください
などなど

12、疑問を解消し、断る理由をなくすQ&A



Q

A

Q

A

13、他にも質問があればどうすれば良いですか？

少しでも分からないことや知りたい事がある場合は〜〜〜からお問い合わせくださいね！

