

第四回
自己肯定感の
上げ方



好き&得意で突き抜ける！

スーパー
ステージアップ
起業塾



第四回 自己肯定感の上げ方



- ☑ シェア & 前回のおさらい
- ☑ 心理カウンセラー 加藤さんによる





個人事業のための自己肯定感の

上げ方スペシャル講義

まずは皆さんの報告から



この二週間、何か動きがあった方はご報告下さい。
また質疑等も可能です





前回のおさらい



第三回 ブログ集客 & ライティング基礎



- ☑ アメブロもワードプレスも簡単！ブログ集客 & SEO
- ☑ 書けば売れる！集まる！ライティング心理学
- ☑ それが欲しい！と言われる販売記事の書き方

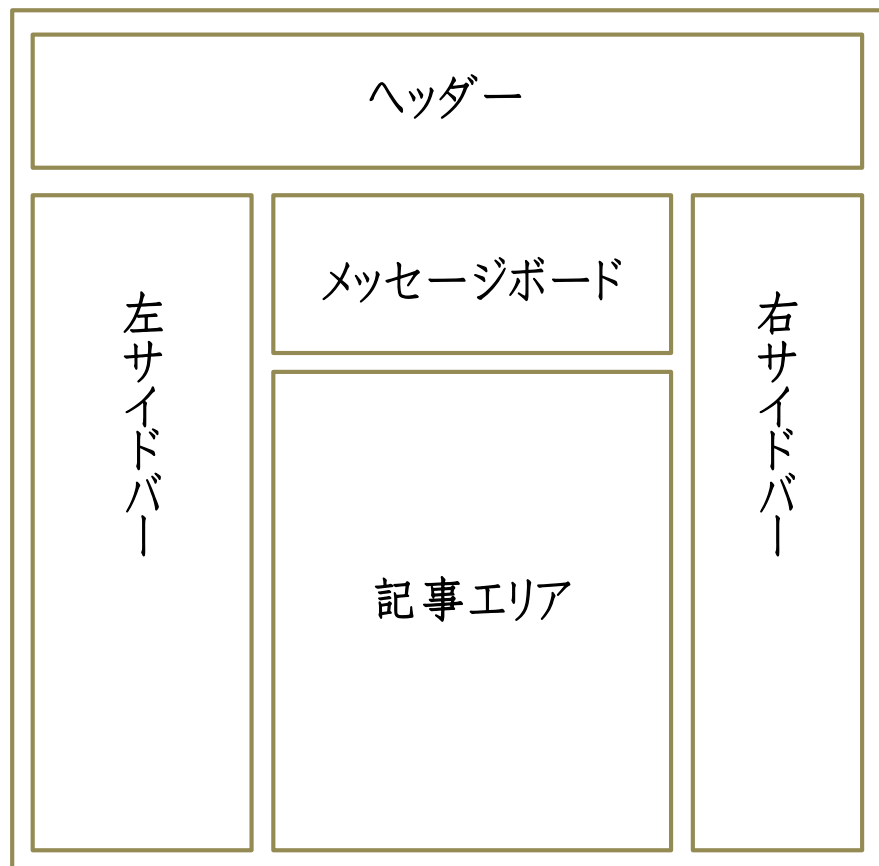


【超基本】

アメブロは
2つのページで出来ている

アメブロは2つのページで出来ている

ブログページ



プロフィールページ



アメブロは2つのページで出来ている

ブログページ

The screenshot shows a personal blog page for Junmi Sumi, a consultant for 'Jibun Brand'. The header features a navigation menu with items like '売れるアメブロの作り方', '自分ブランドの作り方', 'アメブロカスタマイズ', '継続コンサルティング', and 'お問合せ'. The main content area has a large banner with the text '～個人事業を最短距離で成功に導く～ “自分ブランド構築”で時間とお金の両立を実現'. Below this is a sidebar with a featured article titled '自分ブランドで人生を変えるメール講座' and a main article titled '突き抜ける人は自分を〇〇〇人' dated April 22, 2018. The page also includes social media icons and a '3年の成果をたった1つ' link.

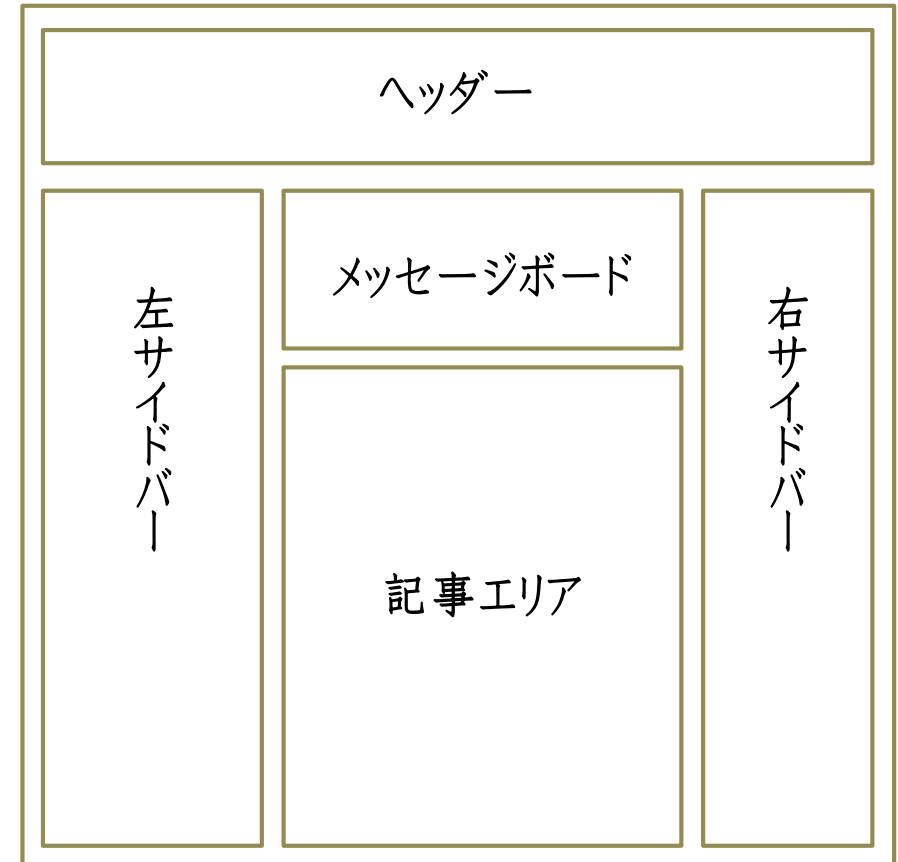
プロフィールページ

The screenshot shows a professional profile page for Junmi Sumi. The header features the 'JIBUN BRAND' logo and a profile picture. The main content area includes a bio: '自分ブランド構築コンサルタント 住福 (すみふく)'. It also features a section for '個人事業主のSmall Business (月収50万～200万円) を構築するコンサルティングを行っています。' and a section for 'あなたの強みとウリを分析。自分だけのブランド (商品) をつくり、WEBとリアルの両方で売り出していく秘訣をお伝えします。' The page also includes a 'ブログランキング' section showing a ranking of 555,066 and a '1円ドメイン' advertisement.

詰まる所、ブログは型です！

- ① ターゲットを絞った
メリットの分かりやすいタイトル
- ② メニューやお問合せなど
分かりやすくゴールを設置する
- ③ 記事内メニューを必ず入れる
- ④ サイドバー左上がゴールデンスポット
 - ・メルマガやイベントへのリンク
 - ・ご案内や店舗情報、Facebook
 - ・実績やお客様の声、ビフォアアフター
(人が集まっていて楽しそうを見せる)

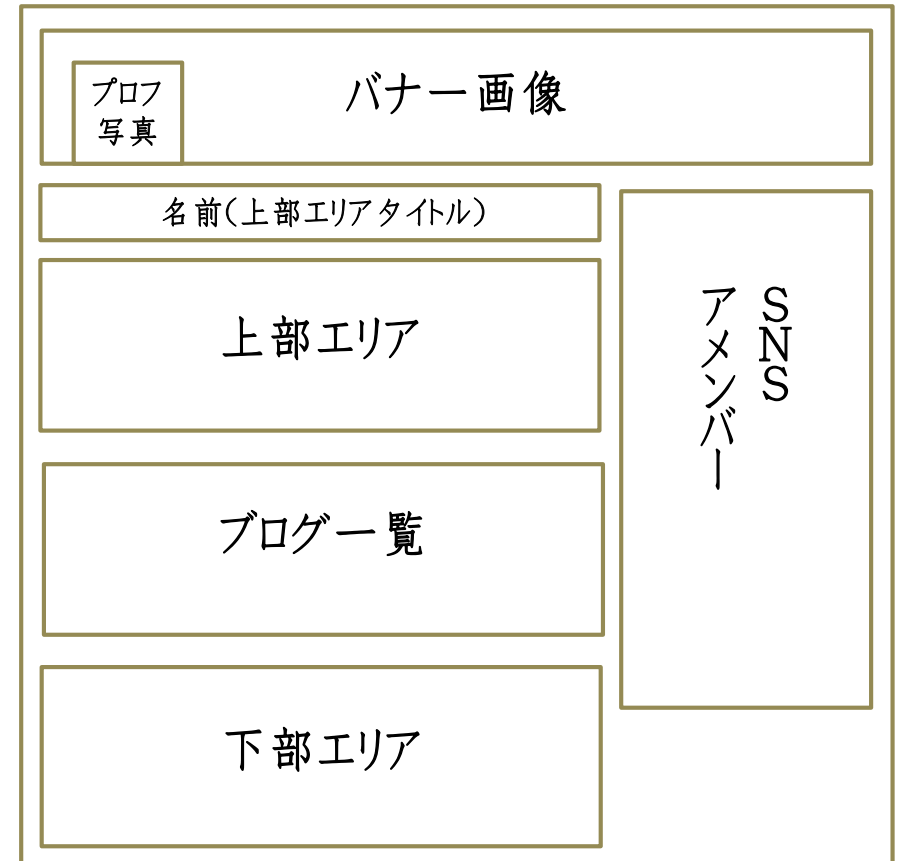
ブログページ



詰まる所、ブログは型です！

- ① 名前(上部エリアタイトル)は
分かりやすい肩書き + 本名
- ② 写真は何屋さんか伝わる笑顔の本人画像。
バナー画像でサービスのアピールも！
- ③ 上部エリア
自己紹介(自分史)や
誰がどうなるサービスを行っているのか
実績、お客様の声などしっかり書き込む！
- ④ 下部エリア
サービス・メニュー案内
アクセスや問合せへのリンク

プロフィールページ



真似るが勝ち！

■ まず型をつくらう！

- ブログタイトル
- サイドバーの作り込み
- プロフィールページ
- 記事タイトル
- 記事の内容
- アメブロガーとの関わり方

初期設定の部分

運用の部分

【驚愕の事実】

集客が出来る記事と
読者が増える記事と
ファンが増える記事は違う



具体的にブログって何を書いたらいいの？

集客が出来る記事とは...

- お客様の声 (レポート)
- お客様の変化 (ビフォア・アフター)

= 自分もこうなりたい。

具体的にブログって何を書いたらいいの？

集客が出来る記事とは...



誰がどうなった。
あなたもこうなりたいと
いませんか？

具体的にブログって何を書いたらいいの？

読者が増える記事とは...

- ・悩み解決記事
- ・ノウハウ記事

= ためになつた、勉強になつた

具体的にブログって何を書いたらいいの？

【悩みや不安を知るメリット】

- ① 響く文章が書けるようになる
- ② 読者との関係性の構築が容易になる
- ③ 検索に強いキーワードを列挙できる

具体的にブログって何を書いたらいいの？

ファンが増える記事とは...

- 自分の世界観を伝える
- 自分の人となりを見せる

= この人の考え方、生き方が好き

具体的にブログって何を書いたらいいの？

ファンが増える記事とは...



母(父)としての一面や
人としての在り方
(Facebookを使うとさらに良い)

ブログに書くことリスト

- お客様の声
- レポート記事
- お悩み解決記事
- ノウハウ記事
- 商品、サービス紹介記事
- 人物(ブロガー)紹介記事
- 自分の考えや想い
- 日記

8

お店やサービス
仕事関連の記事

●
●

2

自分の
プライベート

一番のポイントは「人が集まっていて、みんな楽しそう！」

ブログで一番大事なことは、楽しそうな写真の多様

一番のポイントは

「人が集まっていて、みんな楽しそう！」



特にこれは絶対やるべき！

その1 導線リンク



Ameba

特にこれは絶対やるべき！

■ 申し込みが入る導線リンク



記事の流れから、自然にサービスやコンテンツに誘導。

コレができると...

- 集客力アップ！
- メルマガ読者アップ！



特にこれは絶対やるべき！

その2 検索強化記事



Ameba

特にこれは絶対やるべき！

■ 検索強化記事



Q、どんな基準で優良サイトかを決めてるの？

- 更新頻度
- アクセス数
- 被リンク
- 滞在時間
- キーワードの出現回数

→ 最後の2つは「書き方」が大事！

特にこれは絶対やるべき！

■ 検索強化記事



滞在時間とキーワードの出現回数を意識

最後まで読みたくなるボリュームのある内容
何度も同じキーワードを違和感なく書く

→ ノウハウ記事がオススメです。(例)



それが欲しい！と言われる
販売記事の書き方



販売記事と集客心理学

販売記事に必要な内容



- ① 購入するとお客様はどうなるのか
- ② その理由、根拠は？
- ③ すでに購入した方はこうなっている
- ④ 商品(サービス)の詳細、申込みリンク
- ⑤ **一言で伝えると「どんな変化があるのか」**

【重要ポイント】

誰かがどうなるを

繰り返す！ 擦り込む！

【重要ポイント】

読んでほしいところは

【赤字太字】で強調！

【重要ポイント】

申込み以外の
リンクには飛ばさない

販売記事とは…

【重要ポイント】

共感するストーリーで
読者を引き込む

販売記事とは…

■販売記事の流れ

- ① ターゲットの悩み 又は **誰がどうなった**を伝える & 申込み
- ② 自分や顧客の苦い経験談で興味・共感をそそる
- ③ **誰がどうなる**商品、サービスなのかを伝える
- ④ **その根拠や実績**を見せる
- ⑤ **お客様の声**を入れる(出来ればお客様との画像つき)
- ⑥ 再度、**誰がどうなる**を伝える
- ⑦ 商品、サービスの詳細 & 申込み
- ⑧ 最後に…で自分の想いを伝える & 申込み

ここが
ストーリー！

販売記事と集客心理学

■販売記事、告知文は超重要！

ボリュームが多く、面倒ですが

集める力が

跳ね上がります！

ボリューム
= 内容がある！



販売記事の
反応を上げるには？



販売記事と集客心理学

■ 販売記事の反応を上げるには…

いきなり募集しても反応は薄いので

1週間ほど前の予告からがスタート

(詳細が決まる前から案内してもOK)

受付スタートした時点で「良ければ買ってみよう」と思われているレベルが理想(興味が高く、検討しているレベル)

販売記事と集客心理学

■ 販売記事の反応を上げるには…

予告する内容は？

- いつから受付開始
- 誰がどうなるサービス
- このサービスへの思い
- クライアントがどうなっている



バックエンドの提供内容に関連することで得られた成果はここでも伝えてOK

体験や単発だけで出たクライアントの変化・成果も案内してOKです(*´艸`)

【リアルな場では…】



チラシや冊子があると提案もしやすい。

【ファスティングビジネスを成功させる】

ファスティングアドバイザー 売出し力アップコース

ファスティングのことは分かったけど、どう売り出したらいいかわからない…

◆ コースを受講頂くことによりなれます！ ◆

- ・スムーズで説得力のあるカウンセリングとクロージングが出来るようになります。
- ・自然と口コミ・紹介が起るようなSNSのやり方を身に付けることができます。
- ・自信をもってお客様のファスティングをサポートできるようになります。
- ・現場で分からないことがあったときにすぐに疑問解決ができます。
- ・ファスティングビジネスの仕組みをマンツーマンで構築します。

【ファスティングビジネスの基本的な流れ】

この流れを構築していくファスティングアドバイザー向けのビジネスコースとなります。特に重要な「カウンセリング」で、ここで如何にお客様のニーズを惹きだし必要性を感じて頂けるかが、売上アップのキーポイントになります。

「カウンセリング」に関しては特に講師Kiyomiの得意分野であり、独自のプレゼンスライドとカウンセリングシートをプレゼントしているため、カウンセリング力は大きく上がることでしょ。

またセールスが苦手という方でも、スムーズにクロージングする秘訣をお伝えします。美容整形外科でクロージングを担当・指導していたので、クロージングのイロハなら私にお任せください♪ もちろんスタッフ様への研修も可能です。

ファスティングアドバイザー売出し力アップコース詳細

- ◆ **ベーシック 1か月コース 13万円(+税)**
 - ・コンサルセッション 120分×1回(主にカウンセリング方法を指導)
 - ・カウンセリングシート、プレゼンスライド(セットで5万円程の内容)
 - ・期間中のメールサポート無制限
- ◆ **プラチナ 3か月コース 25万円(+税)**
 - ・コンサルセッション 120分×4 + ベーシックの内容
 - ・カウンセリング方法、売出し力のコンサルティング(ブログ、SNS) 既にお持ちのサービス・商品との相合せ商品化の提案、食事指導の細かいやり方
 - ・ファスティング後の食事指導シート・ファスティング後の最終レポート用紙
 - ・日々の報告メールのひな型
- ◆ **プレミアム 6か月コース 40万円(+税)**
 - ・セッション 120分×6 + ベーシック&プラチナの内容
 - ・売出し力のコンサルティング(ブログ、SNS、メルマガ、動画)、セールス&クロージング

◆ お支払いやお申込、もしもはクレジットカードでお支払いいただけます。分割払いも可能です。ご相談ください
 ◆ セッション日は日曜日以外で、お昼に都合がよい日で行っていただけます。セッションのキャンセルは前日までです。当日キャンセルの場合はキャンセル料一部が掛かります。
 ◆ お申込み後のお客様都合でのキャンセルの場合、ご返金は出来ませんのでご了承ください

【お申込みの流れ】
 お手元のアンケート用紙に記入、もしくは 講師Kiyomiまで直接お申し出、ご連絡下さい。
 なおご案内させて頂くキャンペーンは当日限りとなります。

【お申込みの流れ】
 お手元のアンケート用紙に記入、もしくは 講師Kiyomiまで直接お申し出、ご連絡下さい。
 なおご案内させて頂くキャンペーンは当日限りとなります。

ファスティングアドバイザー&セールスコーチ Kiyomi (加田 喜代子)
 10年間におわり、美容外科に勤務、美容外科業界に居ながら自分の美容を追求する中ファスティングに出会い、一躍間で多くの健康に成功。その経験と知識を元に、美容、健康、美容を多くの方に伝えるためにファスティングアドバイザーとして独立。現在はアドバイザーの養成、ビジネス構築のサポートまで行っている。

ファスティングだけでなく、内容も楽しくなる「無糖マインド」を世に出すための継続的に行っている。今年10月には書籍出版も予定している。

ブログへのアクセスはコチラから

 講師は人気美人♪
 ファスティングアドバイザー Kiyomi
<https://ameblo.jp/fastingkiyoko>
 お問い合わせはコチラ
 e-mail: kiyon0928@gmail.com





書けば売れる！ 集まる！

ライティング心理学



■ その時意識の中では何が起きている？

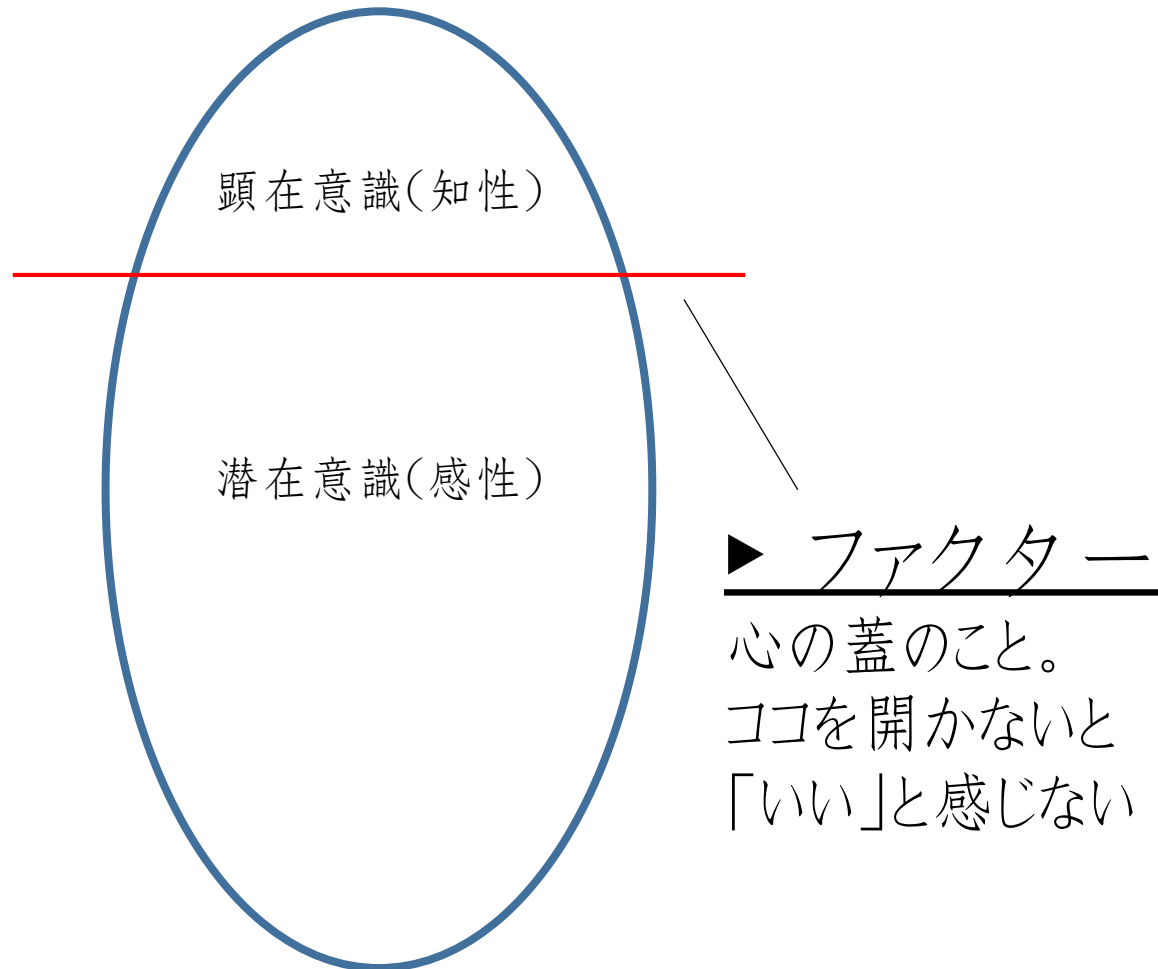
【集客や販売のヒント】

何となく良さそう！
何となく凄そう！
を、感じてもらう

売れない文章は考えさせる。

売れる文章は感じさせる。

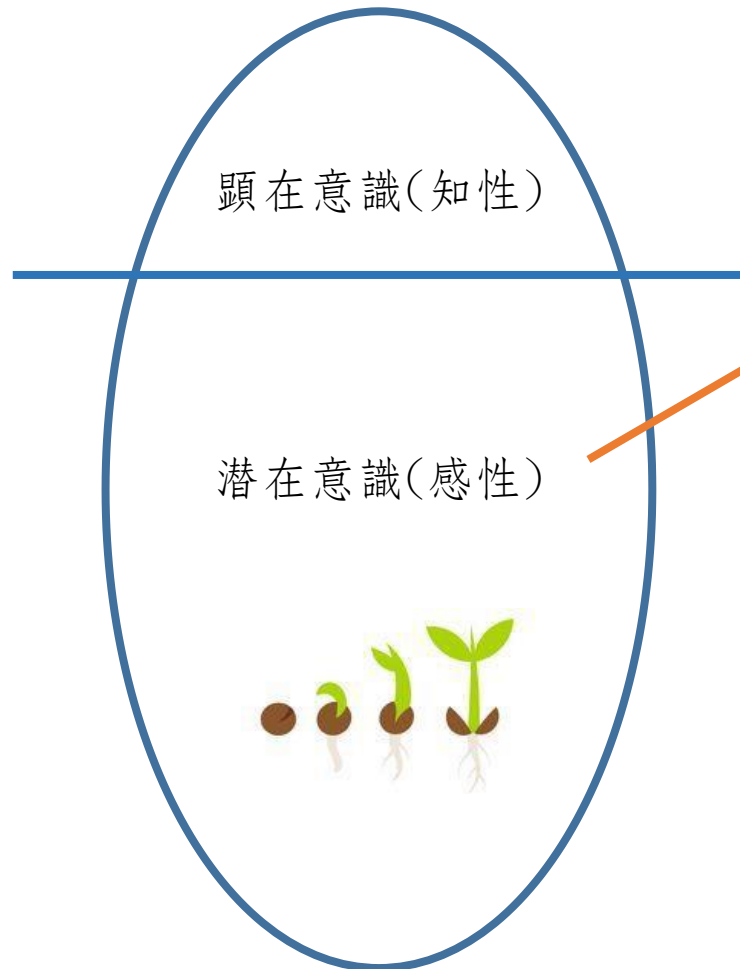
■ 潜在意識で感じてもらう前に…



- ◆ ファクターの開き方
 - 安心、信頼しているとき
 - リラックスしているとき
 - 気持ちいいとき
 - 嬉しいとき
 - 驚いたとき
 - 集中しているとき
 - 運動しているとき
 - 恍惚としているとき

集客心理学

■ 超重要ポイントです！



POINT！

「一言で言うとどうなれるのか」を

繰り返し刷り込んでいくこと！

繰り返し伝えることで、その【イメージ】が種となり芽となり花となる。



■ セールス・集客の鉄則

潜在意識で感じてもらい
顕在意識で価値を理解してもらう

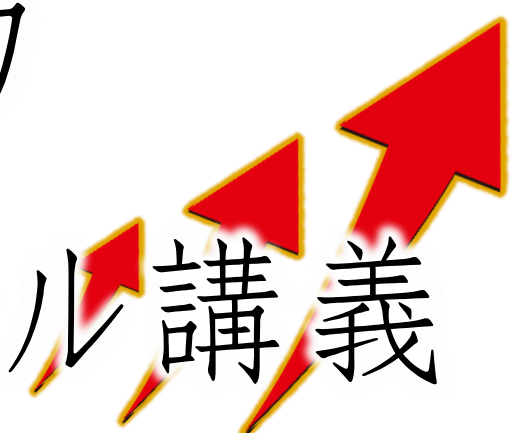
これが伝わるように文章を書く・トークすればいい！

心理カウンセラー 加藤さんによる

個人事業のための

自己肯定感の上げ方

スペシャル講義



以上

おつかれさまでした。

【次回開催:11月13日】

5回目 バックエンド作成 & セールス

- 一生役立つお金の仕組みを解説
- 大きな収益を生むバックエンドの作り方
- いつの間にか売れちゃう！ヘビのカラダセールス

