



本書 P14~17参照

あなたの人生経験をビジネスにする4つの質問

1 あなたが半年以上長く続けていることは？

2 ①の具体的な成果や実績は？

3 ①でだれにどんな影響を与えることができたか？

4 どんなビジネスができそうか？



本書 P20~21参照

お試しサービス提供後のご質問シート

1 サービスを受ける前にどんな期待をしていましたか？

2 サービスを受ける前にどんな不安がありましたか？

3 サービスを受けてみて、率直な感想はいかがですか？

4 このサービスを受け続ければ、将来どんなあなたになれると思いますか？

5 このサービスをだれかにおすすめするなら、どんな悩みをお持ちの方に紹介しますか？

6 私の人柄について、どんな印象をお持ちですか？

7 このサービスがより良くなるためにはどんなことが必要だと思いますか？

8 サービス以外でなにか気づいた点はありましたか？



本書 P24~28、50~51参照

ビジネスを本格的にはじめるための目標設定

売上目標

①年商	
②月商	
③お客さまの数	
④体験会(おためし)の価格	
⑤本命商品の価格	



50ページで④⑤を再調整する

①年商	
②月商	
③お客さまの数	
④体験会(おためし)の価格	
⑤本命商品の価格	



本書 P31~39参照

あなたのビジネスのコンセプトを決めよう!

①ビフォー：お客さまのお悩み

調査メモ



まとめ

②アフター：
お客さまのお悩みを解決できる方法

お悩みに関連した、あなたの資格・スキルや経験



まとめ

照らしあわせる

③フューチャー：
お悩みを解決したあとのお客さまの未来像

調査メモ



あなたのビジネスのコンセプト	
肩書	
サービス名	
口頭の説明	

照らしあわせる



本書 P42~44参照

同業者の参考ポイントを見つける8つの質問

1 同業者のコンセプト

2 ターゲット(どんな悩みの人を対象にしているか)

3 ベネフィット

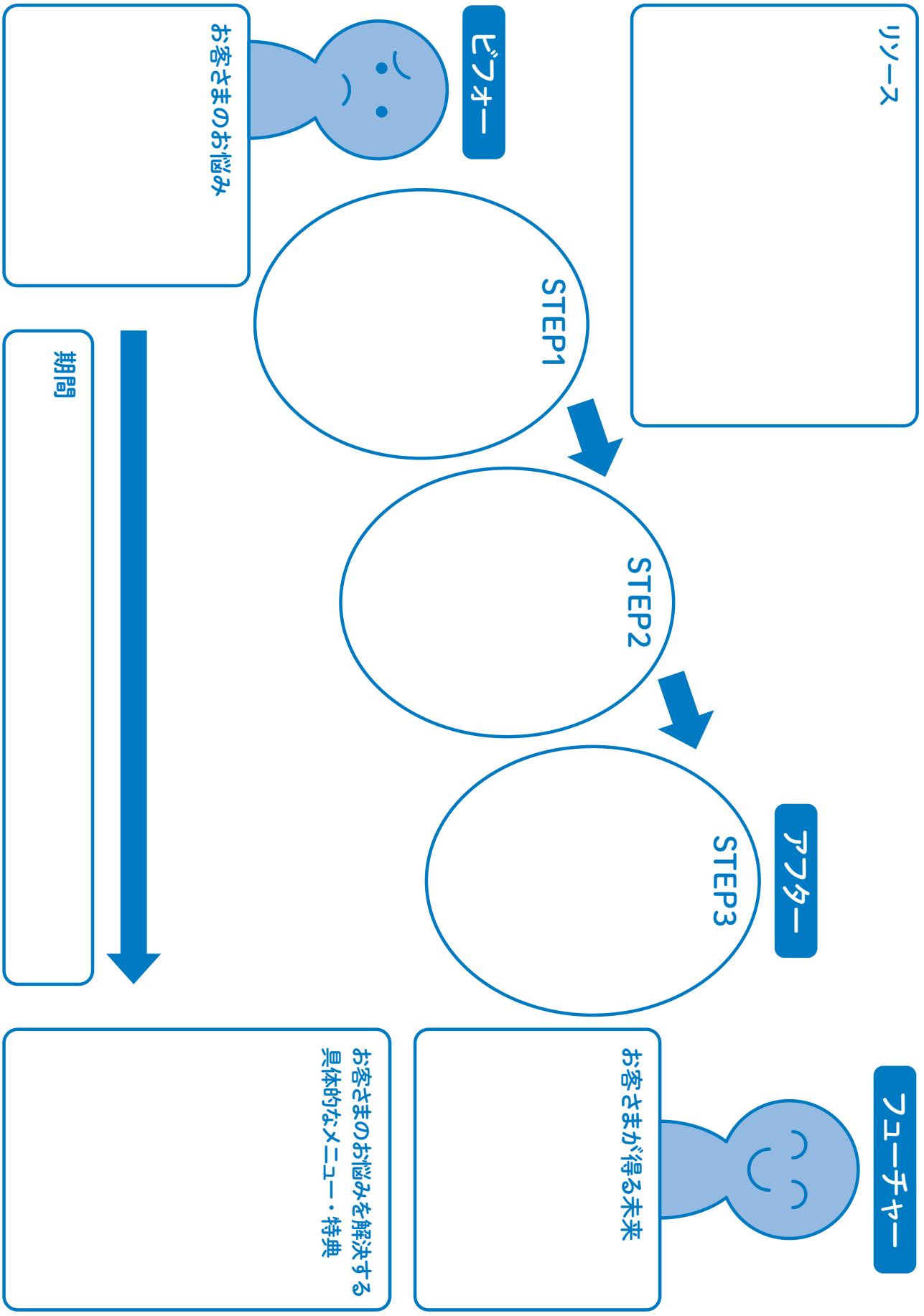
4 初回体験／一番高い商品のくわしい情報(内容や価格、特典など)

5 お客さまの声とその内容

6 商品の効果の保証

7 同業者のサービスにあって、あなたにないもの

8 同業者のサービスになくて、あなたにあるもの(付け足したいもの)



	1ヶ月目活動 (プライベート中心)	2ヶ月目活動 (プライベート&ビジネス)	3ヶ月目活動 (プライベート&ビジネス)
プロフィール	<p>ビジネス切り替え!</p> <p>ステツプ1: プロフィール写真</p> <p>ステツプ1: カバー写真</p> <p>ステツプ1: 自己紹介文</p>	<p>ビジネス切り替え!</p> <p>ステツプ2: プロフィール写真→顔出し</p> <p>ステツプ2: カバー写真→サービス名を入れた画像</p> <p>ステツプ2: 自己紹介文→肩書やサービスを入力</p> <p>名前の下にニックネーム</p> <p>外部リンクを入れる</p> <p>そのほか公開してもいい情報を追加</p>	<p>友達1000目指す!</p>
友達申請 & 承認	<p>売れている人リサーチ</p> <p>グループページリサーチ</p> <p>1日30件~40件友達申請</p> <p>承認してくれた人にMessengerでメッセージ</p> <p>承認した人へMessengerでメッセージ</p>	<p>友達1000目指す!</p>	<p>少しずつ友達を精査していく</p>
投稿	<p>ステツプ1: フライベート投稿1週間</p> <p>ステツプ2・3: フライベート投稿と中間投稿</p> <p>いいね!50目指す!</p>	<p>ステツプ4: ビジネス投稿とプライベート投稿を1対1で投稿</p> <p>ステツプ5: 1週間告知投稿</p>	<p>ステツプ5<くり返し>: 1週間告知投稿</p>



本書 P135～137参照

ブログの1年運用計画

	運用前	1ヶ月目	2ヶ月目以降	半年～1年後
無料ブログ	ステップ1: テーマ設定 (ファミリー) ステップ1: ブログタイトル&ブログ説明文 ステップ1: プロフィール写真・カバー写真 ステップ1: プロフィールページ	ステップ2: ブログ投稿 1日1記事 ステップ2: フォロワーを増やす 1日10件	ステップ3: ブログ投稿 1週間1投稿	ブログのカスタマイズ
ブログ型ホームページ				無料ブログで集客が定期的になったら並用もしくは移行



本書 P158～161参照

「メニュー詳細」ページ「初回体験」ページの5つの型を埋めよう!

ブログ記事タイトル

あなたはいま、このようなお悩みありませんか?

サロン(セッション)のこだわりとは? なぜ結果がでるのか?

お客様の声

初回体験について

サロン情報・プロフィール



	チェック <input checked="" type="checkbox"/>	目的	話すこと、質問すること、意識すること	
ラポール	<input type="checkbox"/>	信頼構築	バックトラッキング・ペーシングを意識「ここまで迷いませんでしたか？」	
ヒアリング	<input type="checkbox"/>	フレーム	「では、これから〇〇さまにとって、最善の施術（セッション）をさせていただきたいので、まず〇〇さまのことを教えていただいてもよろしいでしょうか？」	
	<input type="checkbox"/>	お客さまの 判断基準の把握	「これまでサロンに通われたことがありますか？」	
			ない場合	「今回はじめて通ってみようと思われた理由は何でしょうか？」
			「申し込みの際、ご不安な点はありましたか？」	
			ある場合	「差し支えなければ、参考までにお伺いしたいのですが、どんなところに通っていらっしゃいましたか？」
			「どれくらい通っていましたか？」	
			「どんなところが良かったですか？」	
			「不満や不安な点はありましたか？」	
			「通わなくなった理由がありますか？」	
	<input type="checkbox"/>	選ばれた理由	「そんな中で、なぜ当サロンを選んできたのですか？」 「どんなキーワードで検索しましたか？」 「一番決め手になったのは？」 「どのページが決め手になりましたか？」	
	<input type="checkbox"/>	お悩み確認	「今日は特にどんなところが気になってご来店されましたか？」	
<input type="checkbox"/>	掘り下げ	「いつから気になってますか？」 「どんなとき、気になりますか？」		
<input type="checkbox"/>	お悩み共有化	「その時、どんなお気持ちなのですか？」		
<input type="checkbox"/>	期限	「いつまでにそのお悩みを解決したいですか？」		
<input type="checkbox"/>	解決後のイメージ	「もしそれが解消されて、ずっと続くとしたらいかがですか？」		
<input type="checkbox"/>	ニーズを定義し共有化	「〇〇さまは、××が△△になる、ということが理想的ということですね？」		
プレゼン	<input type="checkbox"/>	見立て	「いままで〇〇さまのことを伺ってきましてズバリ、〇〇さまのお悩みは〇〇が原因だと考えられます」	
	<input type="checkbox"/>	施術家として提案する	「もちろんこれから施術（セッション）をしていかなくは細かいことまではわかりませんが、〇〇を解決するには、おそらく〇ヶ月くらいお時間が必要です」	
	<input type="checkbox"/>	証明する	「ちなみに〇〇さまと同じようなお悩みの方がいらっしゃるのですが、こんな状況だったのが、こんな風に通い続けていて今こんな風になっているんですよ」 「その問題を解決するために〇〇や△△を使います」 「どんな効果があるのか、くわしくご説明しましょうか？」 「あともしお時間があればこのオプションを付けることでより〇〇さまのお悩み解決に近づきますが、いかがですか？」	
仮クロージング	<input type="checkbox"/>	仮クロージング	「では、もし本日の体験セッション（おためし体験）が〇〇さまにとって、これなら変われそう！ 悩みが解決されそう！ とお感じになったら、施術後に、〇〇さまのお悩み解決のためのコースや講座のご相談をしても大丈夫でしょうか？もちろん、イマイチだったなあということでしたらムリなご相談はしませんので、安心してください」	
			「では施術に入りますね」	



サービス提供後のカウンセリングシート

	チェック <input checked="" type="checkbox"/>	目的	トーク
アフタートーク	<input type="checkbox"/>	施術終了	「おつかれさまでした」
	<input type="checkbox"/>	改めてゴールの確認	「施術はいかがでしたか？」 「特にどのあたりが変化を感じましたか？」
			「あらためて、〇〇さまのご希望の状況に近づいてきたイメージはありますか？」
	<input type="checkbox"/>	掘り下げ	「たとえば、〇〇さまのなりたい未来が10だとして、いまの状態は数字で表すとしたらどれくらいに感じますか？」
			「つづけていくと、良くなるイメージはありますか？」
	<input type="checkbox"/>	クロージング	「これからですが、1回ごとの施術と、あと最低5,000円以上のお得なプリペイドカードがありますが、どちらがいいですか？」
「効果が持つ3週間後だと、〇日ですね。」 「この週だと前半・後半どちらのほうがご都合いいですか？」 「月・火・水どれがご都合いいですか？」 「朝か、お昼過ぎか夕方だにご都合どうですか？」			
「私におまかせください！」 「私と一緒にがんばりましょう！」 「全力で〇〇さまの未来のためにがんばります！」			