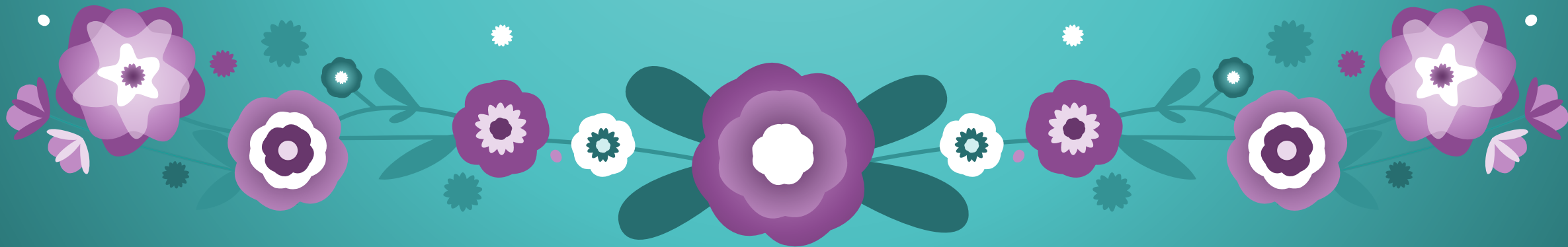


Dolphin Rose

お仕事基本のん



～理想のビジネススタイルを考えてみよう～

- ・中身よりも「スタイル」を決めることが大切。

スタイルさえ確立してしまえば商品はいつでも好きなものに変えられる。

- ・これからのスタイルと、将来のスタイル

将来のスタイルを見据えて、今を行動することが出来る。

(参考資料) DolphinRoseの起業から10年の歴史とこれから

【実家】
オンラインのみ
(メールとSkype)

- カードリーディング
- リーディングレッスン

オンライン (Skype)
対面サロン
出張

- シータヒーリングセミナー (資格)
- ヒーリングセッション
- リーディングレッスン
- コラボセッション
- 天使の学校 (メール)
- その他

【賃貸マンション】
オンライン (Skype、TEL)
自宅対面

- 天使の学校
- AC講座
- モナ浄化
- ヒーリングセッション
- 出張セミナー
- Zoomお話し会

【借家】
オンラインのみ
(Zoom)

- 天使の学校
- AC講座
- モナ浄化
- Zoomでイベント
- その他 (レイキなど)

【未来】
動画・文章

- コンテンツ



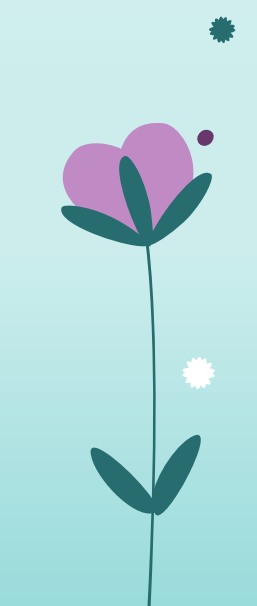


- **今や将来のライフスタイルを考慮する**

理想の未来のライフスタイルを考えて、その時に必要なものなどを考える。

- **誰かが実現していたら自分も出来るはず**

どうやって実現するかはあとで考えるつもりで。
理想、目標を立てるのが先。 ← **宇宙が準備してくれる**



～ネット上で仕事をする場合に大切なこと～

- **極め**続けていくこと（進化、変化していくこと）が大切
- **信頼** = 収入（信頼に対してお金をいただく）
- 信頼を得るためには「**伝える**」ことが必要
- **仕事** = 伝えること



～仕事を表す用語～

1. マーケティング

商品開発から商品価値を感じてもらおうまでの一連の流れ

2. 集客

見込み客を集めること（**買う人**を集めるのではない）

3. セールス

見込み客に商品を販売すること→**売り込まないセールス**



- **協会（資格）に所属する**

メリット…商品開発、宣伝広告などしなくて良い

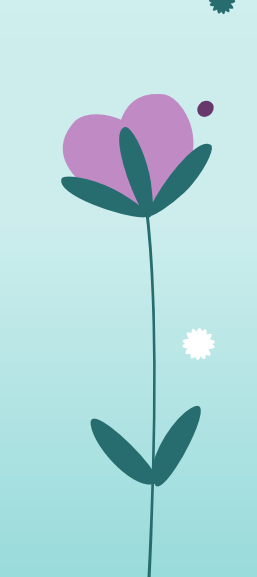
デメリット…規則など縛りが厳しい、オリジナル禁止

- **コンサルタント、起業塾→目的を持つことが大切**

メリット…0から1を手伝ってもらえる

デメリット…料金が高い。

一時的に売上が上がっても再現性がなく、
終了してから続かないことが多い。



～ペルソナを考えよう～

※経験することで修正していくもの

- 年齢層（5歳単位）
- 性別
- 家庭環境（独身、既婚、子供の有無など）
- 自分がアプローチできるその人の悩み
- 自分がアプローチしたいと思うその人の性格
- その人が悩んだ時にどんなワードでネット検索するか

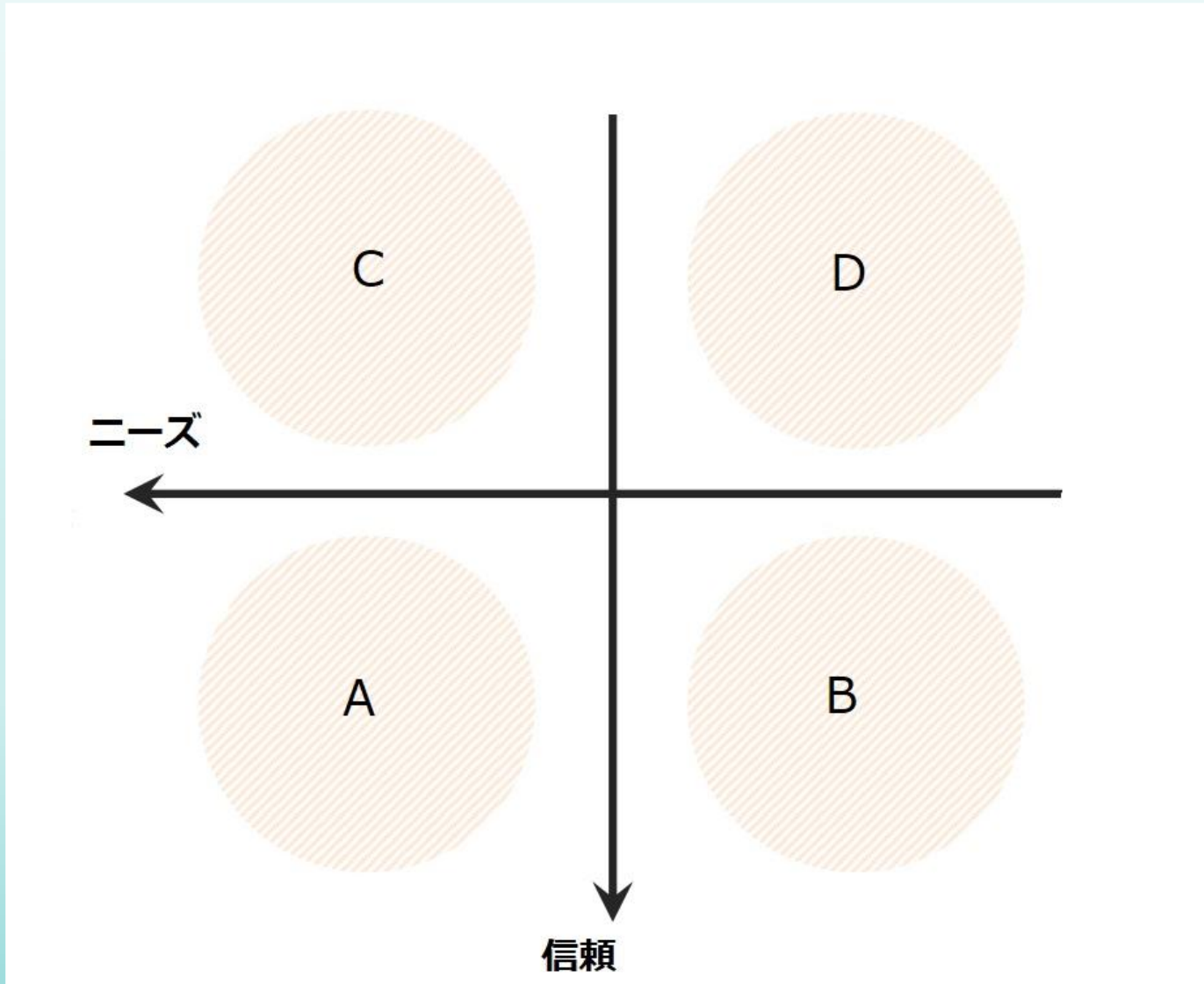
～顧客のホットボタンを探すワーク～

1. 顧客があなたに期待していること、求めていることは何ですか？
2. もし自分が利用するとしたらWEB対応に何を望みますか？期待しますか？
3. あなたは顧客からどういう気持ちに乗ったお金を受け取りたいですか？
4. その感情を感じてもらうには何が出来ますか？

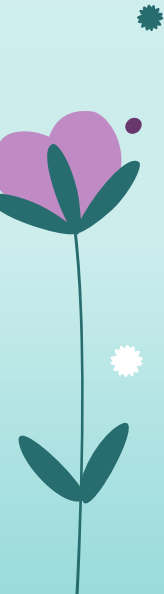
～顧客の頭の中をのぞいてみる～

1. あなたの商品は顧客にとってどんな意味があるのか？
2. 多くの商品の中からなぜこれを選ぶのか？
3. これを購入する理由はあるだろうか？
4. あなたは顧客にどんな利益をもたらすのでしょうか？
5. なぜその利益をもたらすと言えますか？
6. なぜ、顧客はあなたから買うのでしょうか？あなたでなければならない理由は何でしょうか？

集客 = 見込み客を集めること



※どの層に向かって発信するのか？



集客の媒体

★ブログ・・・アメブロ→アプリ使用、WordPress→SEO対策

▲Facebook・・・メルマガ登録に誘導

LINE@・・・動画、写真など駆使。個別対応が必要

ツイッター・・・BOTというアプリ

★ステップメール・・・メルマガへ自動誘導

無料E-book・・・ステップメールを利用して配信。結果メルマガへ誘導

YOUTUBE・・・メルマガ登録へ誘導

▲Instagram・・・フォロワー1万人。本として使う。

★メルマガ・・・信頼を築く。スタンド選びを慎重に。

★HP (LP)・・・告知、メニュー。

集めるというよりも「自分を知ってもらおう」

1. ストーリー・生い立ちを知ってもらおう
2. 人柄を知ってもらおう
3. 考え方を知ってもらおう

知ってもらおうことが仕事だと思ふこと＝自制心が必要

LPの構成 = 商品を知ってもらう

★1.ヘッダー・・・インパクト、ベネフィット、問いかけ、訴えかけ

2.ヘッダー2・・・実績、感動の声、ベネフィット

3.ストーリー・・・自己紹介、企画に辿り着くまで

4.企画について・ブレット・特典・・・企画詳細、問題解決

5.価格と申し込みについて・・・これだけの価値に対して投資額は

6.保証

7.お客様の声

8.追伸・・・理念と自分の伝えたいことを主張。共感してくれる人に。

～ヘッダーの詳細～

どんな商品・サービスか？

商品・サービス名（分かりやすく）

商品・サービスの価値や魅力

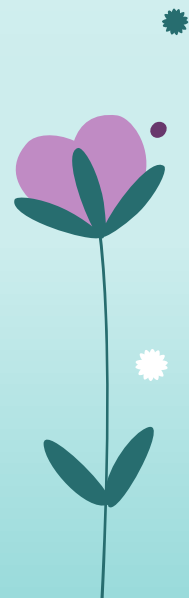
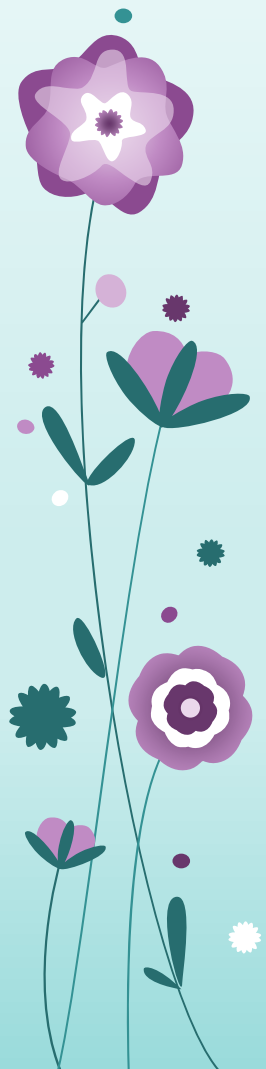
～ツールについて～

Zoom

MindMap

付箋

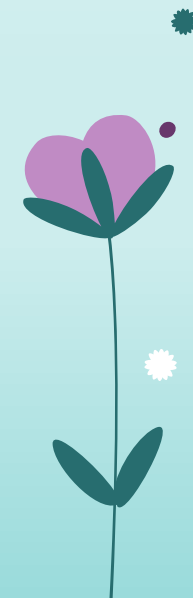
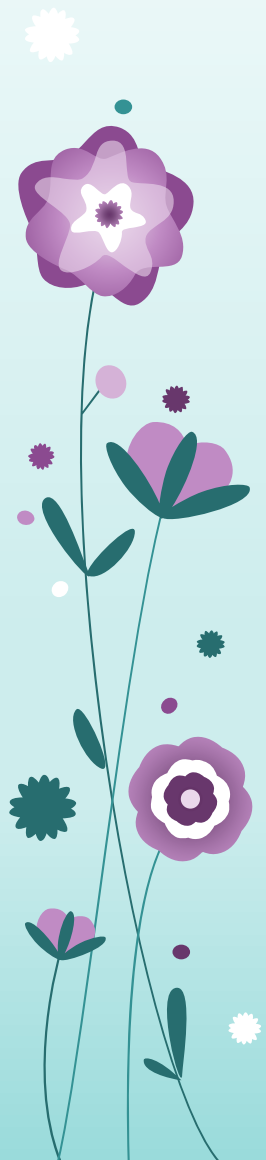
ライフベ
ア



～Zoomについて～

- ◆Skypeなどに比べて回線が乱れにくい
- ◆受ける側の人のお操作がSkypeなどに比べて簡単
- ◆動画講座を作ることも可能
- ◆ブレイクアウトルーム機能によりペアワークが可能
- ◆動画を音声付きでみんなで見る事が出来る→DVD試聴会など
- ◆ワンクリックで録画可能

無料版	有料版
<ul style="list-style-type: none">• 1対1の場合は、無制限• 3名～100名の場合は、制限時間40分 (都度繋ぎ直す必要がある)• 自分のパソコンへの録画は可能• 他のユーザー管理が出来ない• チャット、バーチャル背景、ブレイクアウトルームの使用可	<ul style="list-style-type: none">• 300名まで会議可能。• ウェビナー可能。(契約によっては2万人可)• クラウド上で録画可能。(1Gまで・有料で追加可能)• 日本人スタッフによるテクニカルサポートが使える



～管理について～

リスト

カルテ

売上

分割払い

予約状況

システム

イベント

～名言集～

顧客を満足させるのではない。
喜ばせるのだ。

リスクを取って失敗を敢えて
する。

予想は良い意味で裏切る。そ
して期待には大いに応える。
そうやって自分を応援してく
れる人を増やしていく。

ファンの為の音楽をやるので
はなく、またファンの為の
GACTでいるわけでもない。

GACTの音楽を追求し、
GACTがGACTであることで
ファンに喜んでもらう。

未達成は自分の対策不足
分かるためのリソースは既に
持っている。