

COURSE
3.



安心して、小さく届け始める

3-0

HSP向けビジネスの全体の流れを知る

売り込まずに成立するお仕事構築メソッド～HSPの強みを活かし、目の前の人を笑顔にする～

3-0	HSP向けビジネスの流れを知る	発信→共感→丁寧な説明→小さな募集→喜んでもらう という流れを理解する回
3-1	安心感・共感を与える日々の発信	役割：「この人、安心できそう」と思ってもらう
3-2	じっくりことごと丁寧の説明する	役割：“売り込む”ではなく、「理解してもらう」
3-3	不安で煽らない、売り込まないセールス	役割：必要な人へ、安心して受け取ってもらう
3-4	HSPさん流「お仕事の楽しみ方」	役割：“売上”ではなく、「人を笑顔にできた喜び」を実感する

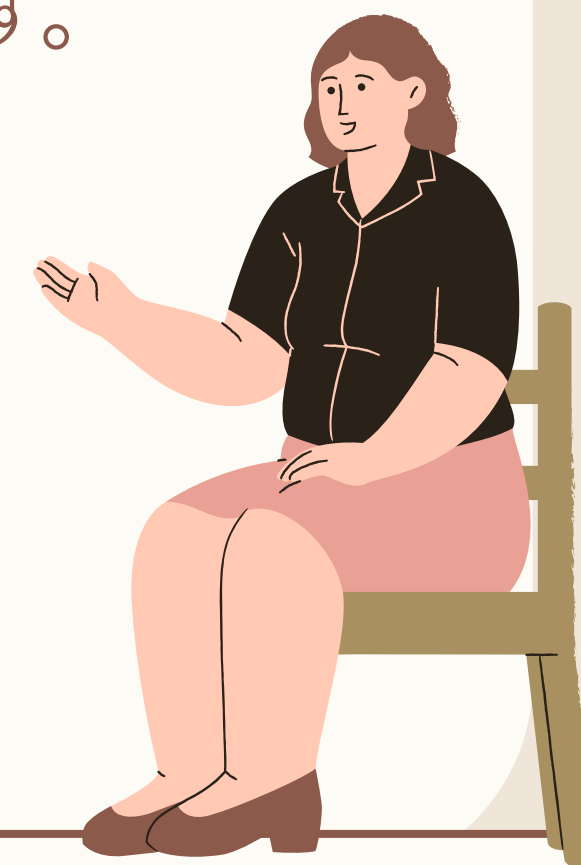


HSP向けビジネスは、“売り込む”のではなく、
「安心感・共感・信頼」を積み重ねることで、
自然と必要な方へ届いていきます。

ここまでで、「自分に合った働き方」「応援したいお客様」
「商品作り」「お金を受け取る考え方」
について学んできました。

そしてここからは、“**実際に届けていく流れ**”を見ていきます。

今回はまず
HSP向けビジネスがどんな順番で進んでいくのか
全体像だけを一緒に確認していきましょう。



1

まずは「安心感」を届ける

最初に大切なのは、
「この人、安心できそう」と思っていたかく
ことです。

そのために、日々の発信を通して、

- 人柄
- 空気感
- 誠実さ

を伝えていきます。

2

共感してくださった方へ、 丁寧に説明する

次に、「もっと知りたい」と思ってくださった方へ

- どんな想いでやっているのか
- どんなサポートなのか

を丁寧にお伝えしていきます。

ここでは、“説得”ではなく

“安心して理解していただくこと”が大切です。

3

小さく募集し、喜んでもらう

そのうえで、必要としてくださる方へ小さく
募集をしていきます。

そして実際にサポートをして、

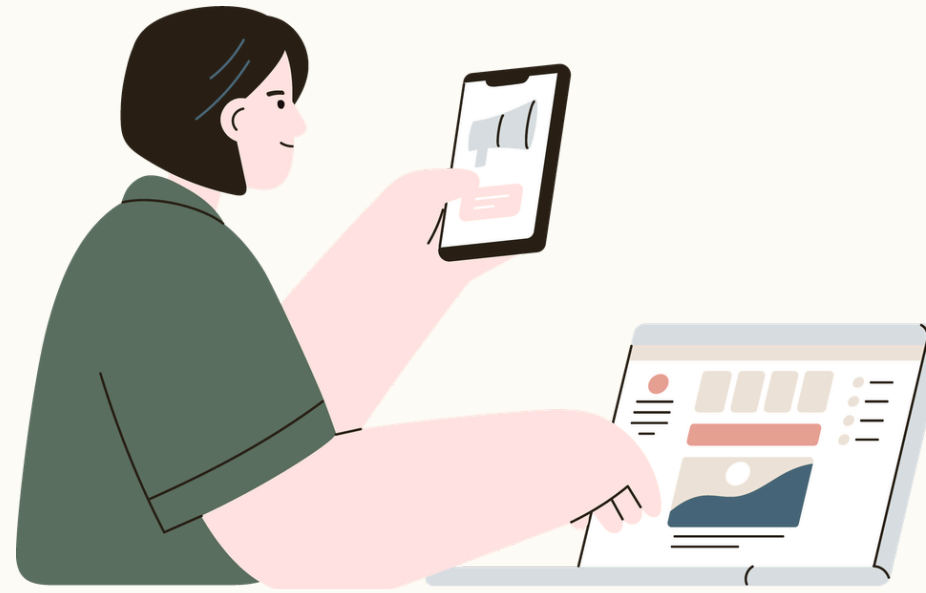
- 喜んでもらえた
- 安心してもらえた
- 笑顔になってもらえた

という体験が、HSPさんにとっての“仕事の
喜び”につながっていきます。

合格基準（OKライン）

HSP向けビジネスの流れを理解し、
「こういう順番で進んでいくんだな」
と全体像を把握できている状態

次にやること



次は3-1に進み、
HSPさんに安心感や共感を届ける
“日々の発信”について
詳しく学んでいきましょう。