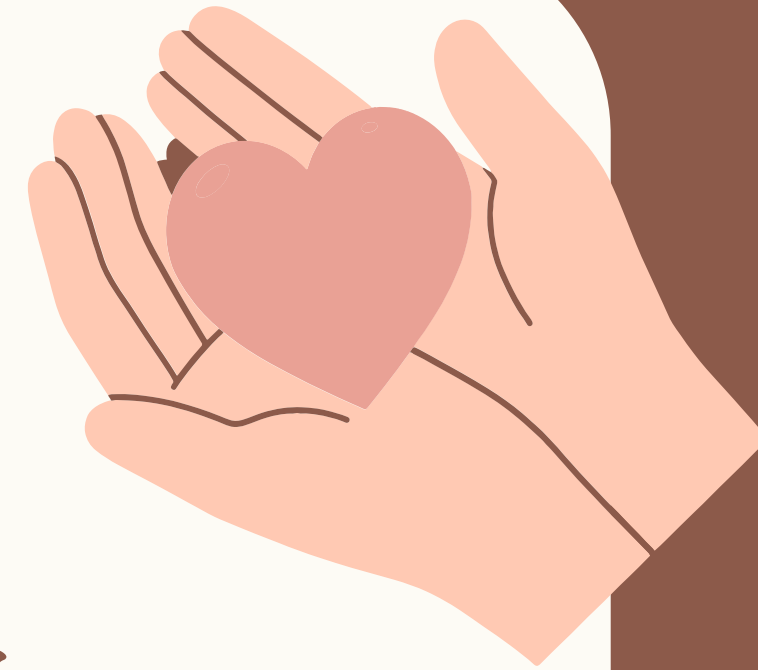


COURSE
3.

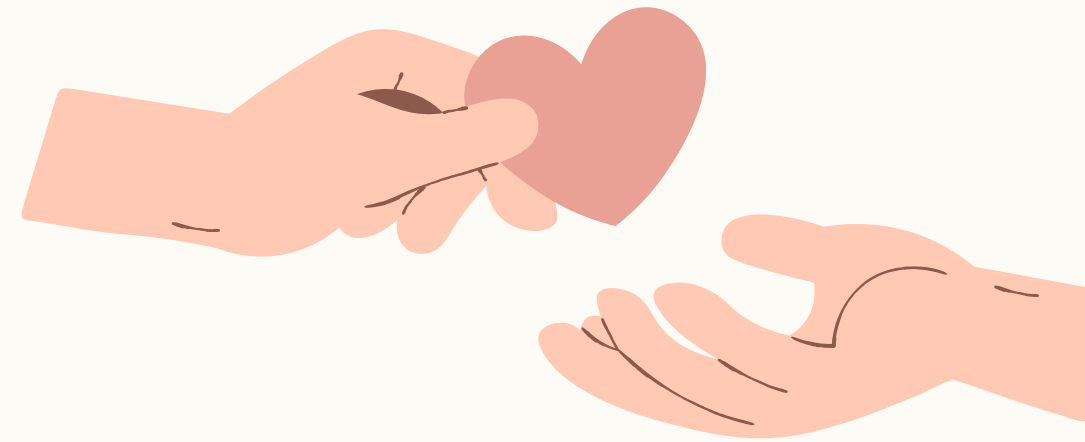


安心してながら、小さく届け始める

3-2

“売り込む”ではなく、
“安心して受け取っていただく説明”をする

目的



商品やサービスについて、
想いや制作過程も含めて丁寧にお伝えし、
安心して受け取っていただける状態を作れるようになる。

商品やサービスは、募集直前に突然紹介するのではなく、数ヶ月前から商品の中身や想い、制作過程も含めて丁寧にお伝えしていくことで、安心して受け取っていただける状態を自然に作ることができます。

前は、「安心感や共感を届ける日々の発信」について学びました。

そして今回は、その次のステップである、
“商品やサービスを丁寧に説明すること”についてお話していきます。

でもここで多くの方が、「売り込みみたいになりそう…」
「説明すると営業っぽくなる気がする…」「ネタバレして大丈夫なのかな…」
と不安になります。

ですがHSPさんにとっては、“事前にしっかり理解できること”
そのものが安心感につながります。

だからこそ、募集直前に突然紹介するのではなく、
“少しずつ安心していただく”という感覚がとても大切なのです。

お客様の声や口コミだけを前面に出して募集してしまうこと。
すると、“変化”や“結果”だけに期待して
購入されてしまう場合があります。

でも本当に大切なのは、
“商品への想いや過程も含めて共感してくださる方”
に来ていただくことです。

その方が、お互いに安心して、
長く良い関係を築きやすくなります。

よくある質問

Q

そんなに内容を開示してしまっても大丈夫なのですか？

A

大丈夫です。

特にHSPさんは、

どんな内容なのか

どんな流れなのか

自分に合いそうか

を事前にリアルにイメージできた方が安心して購入できます。

こちら側としても、内容をしっかり理解したうえで、

「それでも受けたい」と思ってくださいる方に来ていただけるので、
安心して本来の力を発揮しながらサポートすることができます。

1

「なぜ届けたいのか？」を 発信する

まずは、

- なぜこの商品を作ろうと思ったのか
- どんな人に届けたいのか
- どんな想いがあるのか

を発信していきましょう。

HSPさんは特に、“内容”だけではなく、“想い”にも強く共感します。

だからこそ、「なぜこれを届けたいのか？」を丁寧に伝えることが大切です。

2

制作過程や内容を、 日々少しずつ伝えていく

次に

- 制作過程
- 提供内容
- こだわっている部分
- 工夫していること

などを、日々の発信の中で少しずつ伝えていきましょう。

ここで大切なのは、“出し惜しみしないこと”です。長いLPを一気に読むよりも、日々少しずつ触れていく方が、HSPさんには安心して受け取っていただきやすい場合があります。



3

“受けた後の未来”を 具体的に想像できるようにする

最後に

- 実際にどんな流れで進むのか
- どんなサポートがあるのか
- どんな変化が期待できるのか

を、具体的にお伝えしていきましょう。

HSPさんは特に、「何が起こるかわからない」状態に不安を感じやすい傾向があります。

だからこそ、“受けた後の流れ”をリアルに想像できるようにしておくことで、安心して受け取っていただきやすくなります。

課題（提出物）

商品やサービスが既にある場合は、

お申し込み後の流れ

受けた後の変化

を、リアルにシミュレーションできるくらい
具体的に書き出してみましょう。

現在制作中の場合は、

制作過程

今感じていること

工夫していること

を、実況中継するような感覚で記事にしてみましょう。

合格基準（OKライン）

- ☐ 商品やサービスについての記事を2記事作成できている
- ☐ 想いや制作過程、流れを含めた発信が2記事できている
状態である。



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～

次にやること

次はいよいよセールス本番です。

3-3では、

“不安を煽らない”

“無理におすすめしない”

HSPさん向けの売り込まないセールスの
仕方について学んでいきましょう。