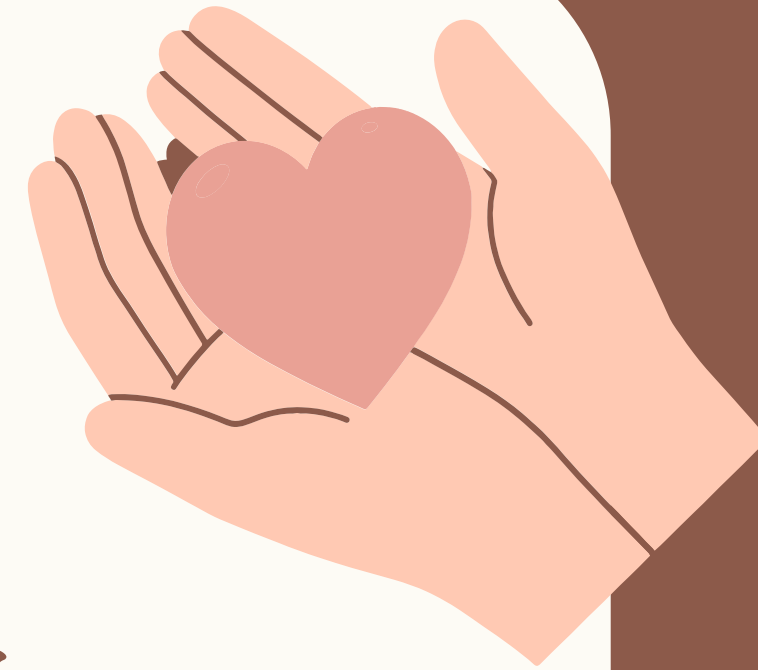


COURSE
3.



安心して、小さく届け始める

3-3

売り込まなくても、誠実さで選んでいただける

目的

売り込んだり無理におすすめしなくても成立する
マーケティングの仕方がわかるようになる。



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～

誠実な気持ちがあれば、売り込んだり無理に
おすすめしなくてもマーケティングは成立します。

前回は、“安心して受け取っていただくための丁寧な説明”について学びました。

そして今回は、いよいよ募集やセールスについてです。

でも、「売り込むのが苦手…」「営業っぽくなるのが怖い…」
「無理におすすめしたくない…」と感じるHSPさんは、とても多いと思います。

ですが実は、HSPさん向けビジネスでは、
“強く売り込むこと”よりも、
“安心して選んでいただける状態”を作ることの方が大切です。

今日は、無理なく、誠実なままでできる募集の仕方について
学んでいきましょう。



「たくさん来てほしい」と思うあまり、

不安を煽る

無理に背中を押す

コントロールしようとする

方向へ行ってしまうこと。

ですが本当に大切なのは、“末長く心地よい関係性”を少しずつ育てていくことです。

私のところには、10年以上お付き合いくださっている方が

たくさんいらっしゃいます。

そしてその方達に支えられて、長く活動が続けることができます。

だからこそ

正直でいること

誠実でいること

安心して選んでいただけること

を大切にしていきましょう。

よくある質問

Q

売り込まないと、意欲が伝わらないのではないのでしょうか？

A

私自身は15年間、商品を販売する際に、

- 不安を煽る
- 「買ってください」と言う
- 強くおすすめる

ということを、一度もしていません。

その代わり、日々の発信を通して、

想い

考え方

活動への気持ち

を丁寧にお伝えし続けています。その積み重ねによって、信頼していただけるようになります。

無理に売り込むことを繰り返すと、自分自身が苦しくなってしまいます。

だからこそ、正直で誠実でいることが、長く安心して続けられる活動につながっていくのです。

1

相手の自由意志を尊重して ご案内する

まず大切なのは、不安を煽ったり、無理に背中を押すのではなく、“相手が安心して選べる状態”を作ることです。

例えば、

- 「必要な方へ届けば嬉しいです」
- 「今のタイミングで合いそうな方へ」
- 「無理のない範囲でご検討くださいね」

など、“選ぶ自由”を大切にしながらご案内を意識してみましょう。

2

できること・できないことを 正直に伝える

次に、

- 自分にできること
- まだできないこと
- 向いている方
- 合わない場合

も、正直に伝えていきましょう。

無理に大きく見せる必要はありません。

HSPさんは特に、“誠実さ”をととても敏感に感じ取ります。

だからこそ、安心して信頼できる人かどうかを大切にしている方が多いのです。

3

“誠実さ”を何より大切にする

最後に大切なのは、

- 嘘をつかない
- 締切を無理に延長しない
- 本心ではないおすすをしない
- 不安を煽らない

など、“誠実さ”を大切にすることです。

たくさん集めることより、**安心して長く関われる方と出会うこと。**

それが、HSPさんらしいビジネスにつながっていきます。

課題（提出物）

今までに、

- 不安を煽られたセールス
- 嘘をつかれたと感じた体験
- 誇大広告だと感じたもの

など、「されたら嫌だったこと」を書き出してみましょう。

商品が既にある方は、

「自分はどんな伝え方をしたいのか」「どんな人でありたいのか」
を考えながら、誠実さを意識した募集文・ご案内文を作ってみましょう。

商品がまだの方は、「されたら嫌だったことリスト」を見ながら、

“どんなセールスなら心地良いか”を
言語化してみましょう。



合格基準（OKライン）

- ☐ 不安を煽らず、誠実さを意識した募集文やご案内文を1つ作成できている
- ☐ 自分はどんな伝え方を大切にしたいのかを言語化できている状態

次にやること

次は3-4に進み、
HSPさんが長く安心して活動が続けていくための
“お仕事の楽しみ方”
について学んでいきましょう。