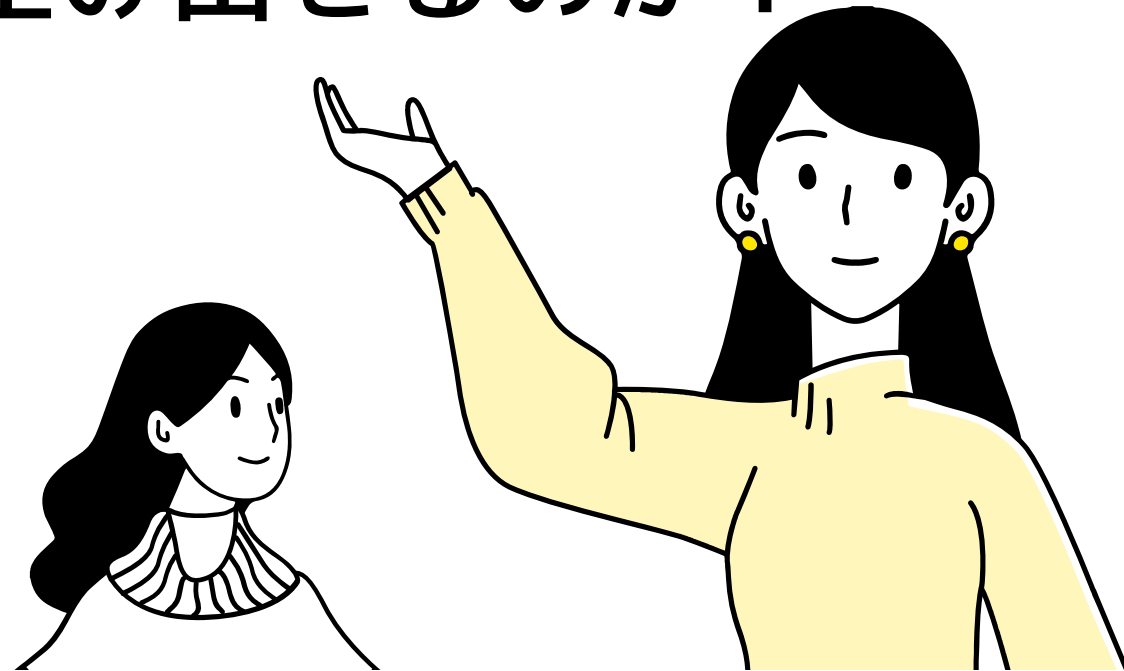
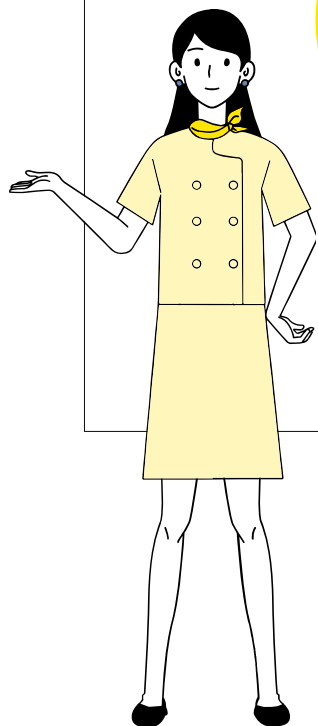


どうすれば 特別な価値のあるノウハウを 生み出せるのか？



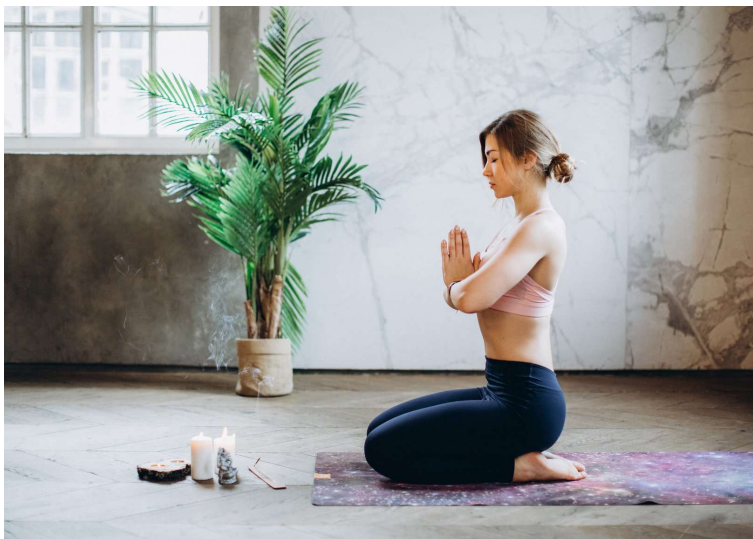


ひとつ前の動画の
ワークは
やりましたか？

ヨガのYさんの話を聞いて
なぜあなたは
「やっぱりYさんのスクールは特別！」
……と思ったのでしょうか？

ワークの答えを一緒に考えながら
「どうすれば独自のノウハウを生み出せるのか？」
について解説します

ワークの答えの前に…



よくある間違った回答と失敗例をご紹介します

- Yさんが元有名モデルで
- あなたが彼女に憧れているから

いや、わかります！！！！

だますようなことして、ごめんね本当に…

ほら、こう書いてあったから…



元人気モデルのYが教える！

産後の体形を理想の体形にするヨガスクール



…と強調して書いていたので
そうみえたでしょうね

では、今一度考えてみましょう



あなたのまわりの
整理収納アドバイザーで活躍している
「特別な価値がありそうな人」を1人以上
思い浮かべたらわかります

さあ、思い浮かべてください
誰でもいいですよ
あの方も、この方もいらっしゃるよ

なぜその人には「特別な価値がある」？



おそらくですが

- その人はこの業界で長く活躍していて
知名度や実績を持っているから
- フォロワーが多くてテレビ出演や本の
出版などもしているから

……こんな言葉が浮かんでくる
のではないのでしょうか？

こうやって「特別＝有名」と考えてしまう人が…



- めっちゃ有名なインスタグラマーになれば単価も売上も上がるかも！
 - 雑誌にのったり本を出版したりしてブランド力をアップすれば、楽に稼げるようになるかもしれない！
 - 主婦雑誌のWebライターをすれば読者に名前を覚えてもらえるかも！
 - ちょっと変なことを言ったりしてキャラを立てれば目立ってるかも！
- ……という間違った努力をしてしまって
「悩みの無限ループ」にはまってしまうのです

では、わかりやすいように質問を変えます



あなたにとって、

「特別な価値のある笑顔」は
どんなものですか？

1人でいいのであなたにとって
特別に価値のあると感じる笑顔を
想像してみてください

誰か浮かびましたか？

誰の笑顔が「特別」なのか



わたしにとって、

「特別な価値のある笑顔」は
うちの子どもの笑顔です

あなたも「有名人」じゃなくて
あなたの家族や友人の笑顔だったのでは
ないでしょうか？

つまり「特別＝有名」ではないのです

もうひとつ質問です



あなたは「セパタクロー」に
興味はないと思いますが
では「世界一有名なセパタクロー選手」は
あなたにとって「特別な価値」がありますか？

普通に考えたら「ない」ですよ

つまり「有名＝特別」でもないのです

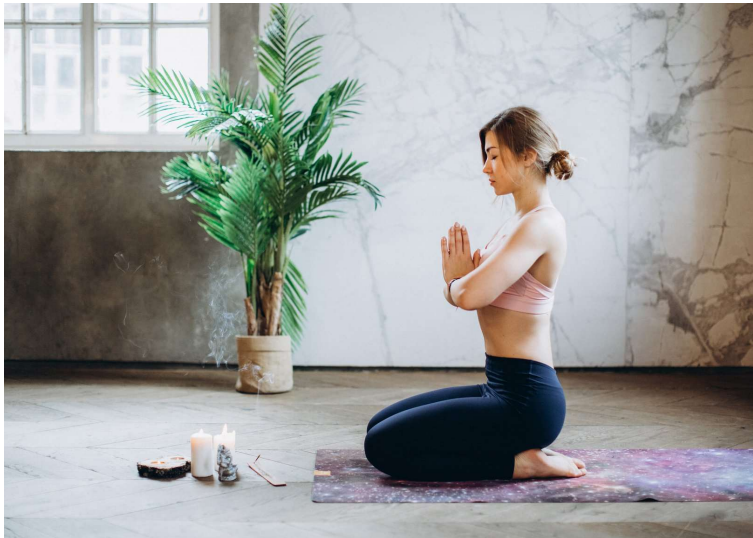
「有名＝特別な価値がある」ではない



こう考えると

- 有名だと特別っぽくなりやすい
……は正解なのですが
- 有名になると特別になれる
……というのは間違っている
……ということが言えます

ヨガのYさんの話を整理してみましょう



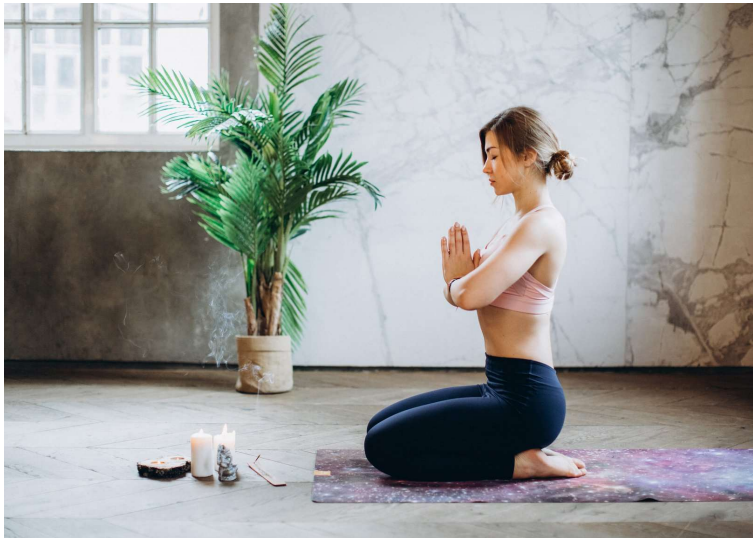
あなたの願望は

「産後の体形を元の体形に戻したい」であり
Yさんのノウハウは「あなたの体形を改善させる」

あなたは「子育て中であまり時間がない」という
困りごとを抱えていて、Yさんのノウハウは
「子育て中の人」を対象にしている

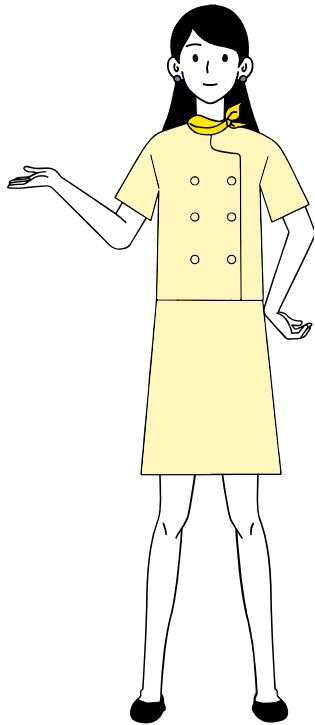
あなたは「できればYさんのような体形になりたい」
というあわよくばの願望を持っていて、Yさんのノウ
ハウは「Yさんのような体形になれる」ものである

つまりワークの答えはこうなります



あなたの願望
あなたの困りごと
あなたのあわよくばの願望の
全てが
Yさんの提供するノウハウに
ピッタリ当てはまったから

言い換えるようになります



- 1 お客様が持っている「願望」と
- 2 お客様が抱える「困りごと」も絞り込み
- 3 さらにお客様の「あわよくばの願望」まで絞り込む

……というふうに

あなたのノウハウのターゲットを

細かく絞り込んでいくことで

その人にとって特別な価値を感じてもらえる

「トノエル式」整理収納通信講座＋コンサルの場合



今どき、ただの「整理収納の方法」だと
ネットで検索すればどこでも見つかるし
そこまで特別な価値は感じませんよね

そこでトノエルのサービスでは

- 1 「願望」子どもの記憶に残る実家の風景がきちんと整っていて、
私にご機嫌な母でいたい！
- 2 「困りごと」様々な事情で訪問サポートを受けられない
- 3 「あわよくば」今後も自分自身で整理収納をしていけるチカラを身につけたい

大切なのは「オーダーメイド感＝特別な価値」

- 1 お客様の「願望」
- 2 お客様が抱える「困りごと」
- 3 お客様の「あわよくばの願望」
……を絞り込んでしまえば



大切なのは「オーダーメイド感＝特別な価値」



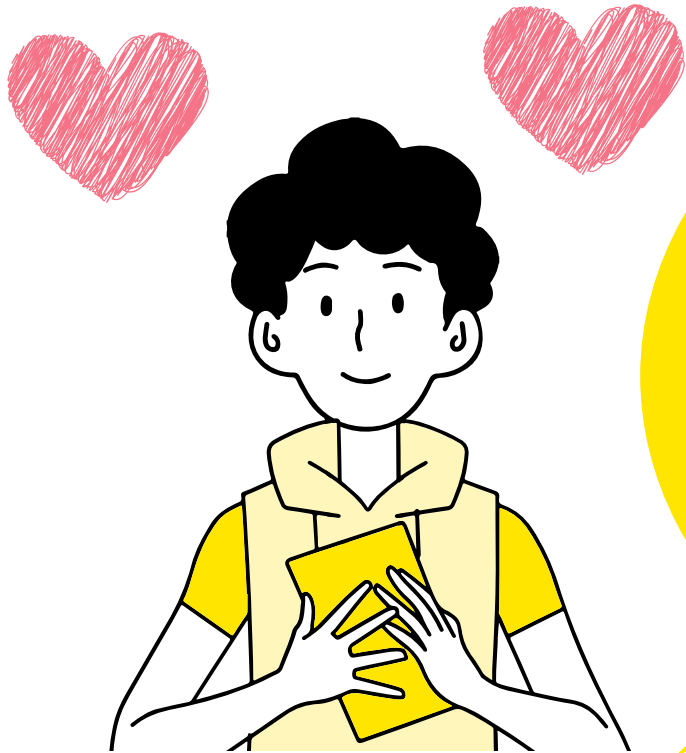
自分のような困りごとがあっても
それにも関わらず
ワガママな願望
(願望+あわよくばの願望)を
持っている人に
ピッタリ寄り添ってくれるなんて！

もっと言うと…

- 4 お客様の
「今の残念な状態（Before）」
- 5 お客様の
「理想の未来の状態（After）」
……まで細かく絞り込んでしまえば



お客様、感激！！



私のために
このサービスを
つくってくださったんですか？
あなたエスパー？
ぜひお願いします！