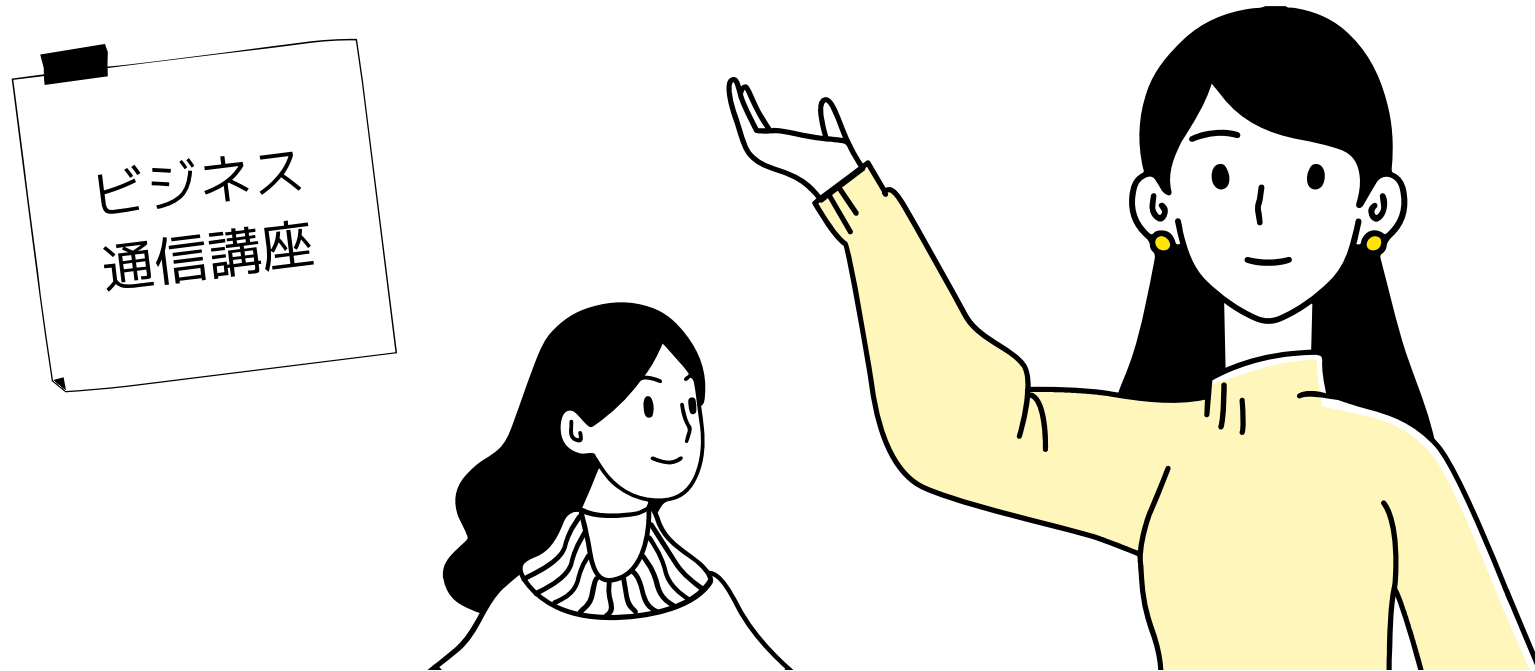
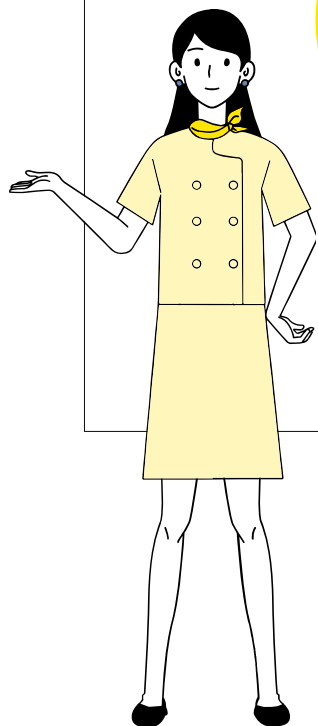


トノエル式

# サービスの発表前に 確実に売れる状態をつくる方法 よくある間違い編





昨日の講座の  
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  
「即、満席になるだろうな」  
……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  
「サービスの発表前に確実に売れる状態をつくる方法」  
について解説します

# 昨日のワークの答えの前に…

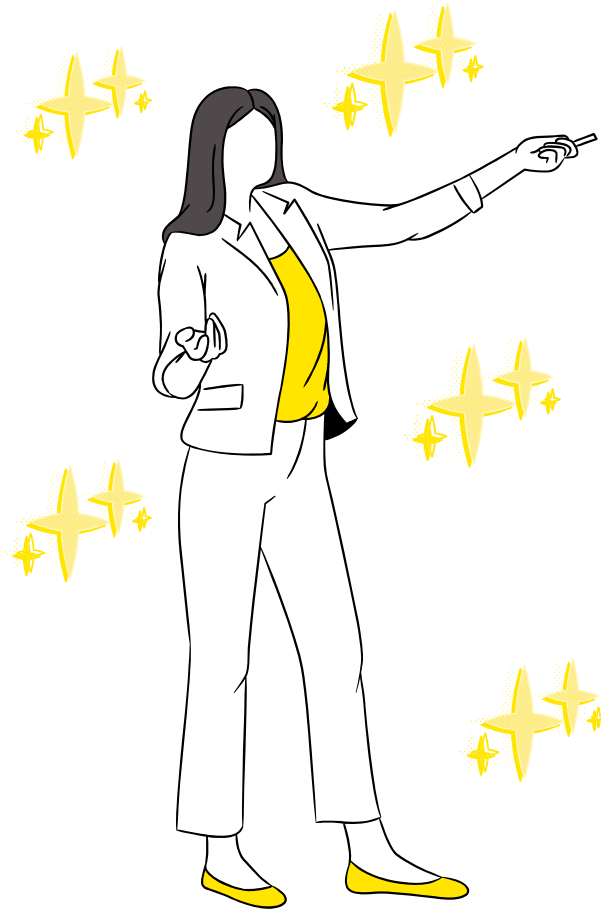


よくある間違った回答と失敗例をご紹介します

**「ファンがたくさんいたから」**

え〜〜?! 間違いなの???  
って思いますよね

# まさにこう考えてしまう人こそが



インスタでフォロワー増やして  
インフルエンサーになろう！

ブログであなたのファンをつくろう！

みたいなコンサルやオンラインサロンに  
大金を払って「ファン」というぼんやりとした  
存在を追いかけてしまうのです……

## その結果…悩みの無限ループに突入



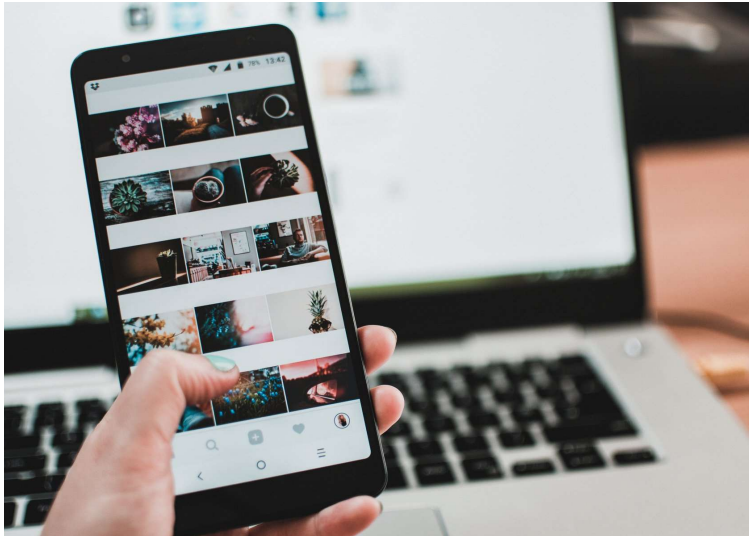
誰に向かって発信してるんだっけ？

そもそも有名になんてなりたくないのに

自分らしくない発信を頑張り続けて疲弊

…悲しすぎる

# 「ファン」という言葉が思い浮かんだ人に質問



- 「ファン」とはなんですか？
- なぜ「ファン」がいると売れるのでしょうか？

ぜひご自身の言葉で  
声に出して説明してみてください  
紙に書き出してもいいですよ

# 「ファン」 = 「応援してくれる人」だとしたら



もし「ファン」が「応援してくれる人」なら

「応援してくれる人は  
どんなサービスを出しても  
買ってくれる」

……ということになってしまいます

本当でしょうか？

# もしあなたがYさんを「応援」していても…

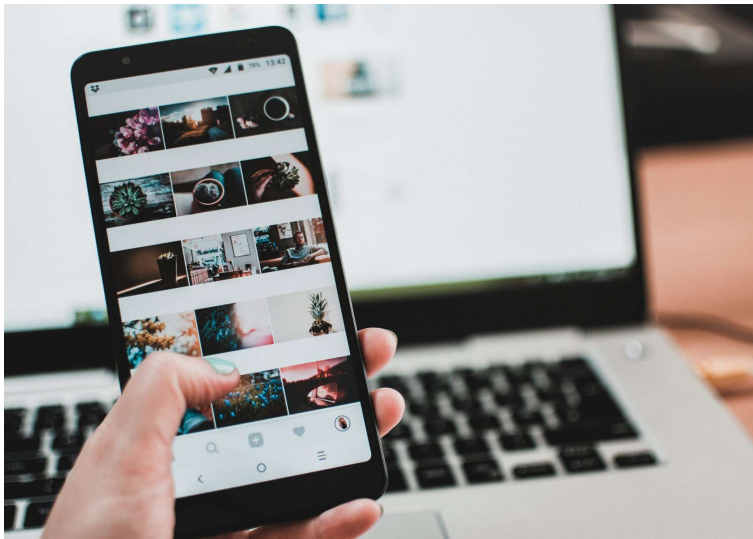


- Yさんの主催のカヌー教室
- Yさんプロデュースの軍手
- Yさんが歌う演歌のCD

これらを必ず買うのでしょうか？

そう考えると「**応援**」はサービスを買うための「**ひとつの要因になることはある**」のですが「**応援**」＝「サービスを買う」ではないことがわかります

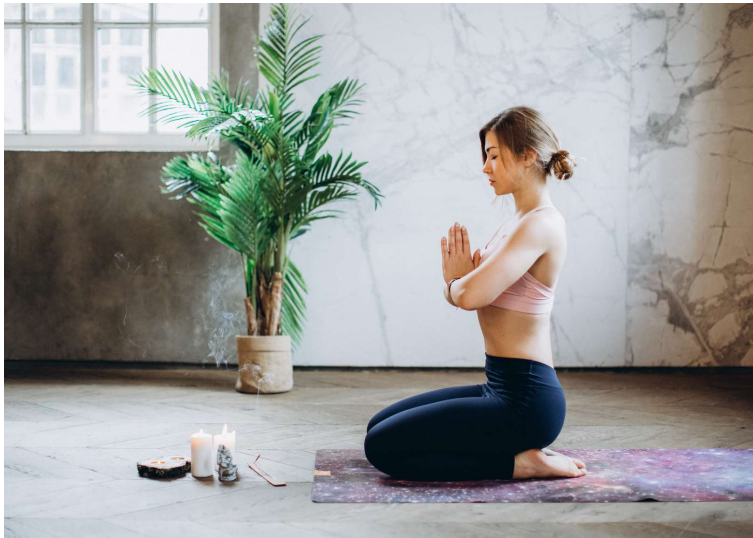
# つまり…「ファン」の定義として



「ファンがいたほうが売れやすい」  
……は正解なのですが

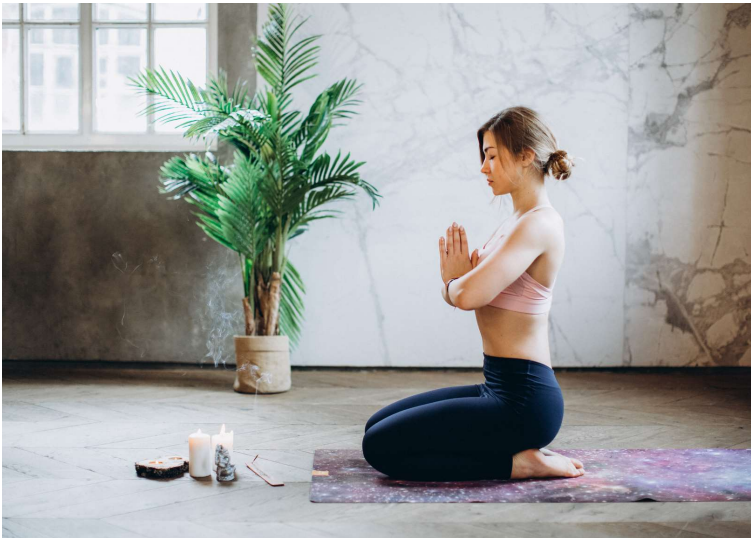
「ファンがいるから売れる」  
……は間違った考え方なんですね

# ここであらためてYさんの状況を確認しましょう



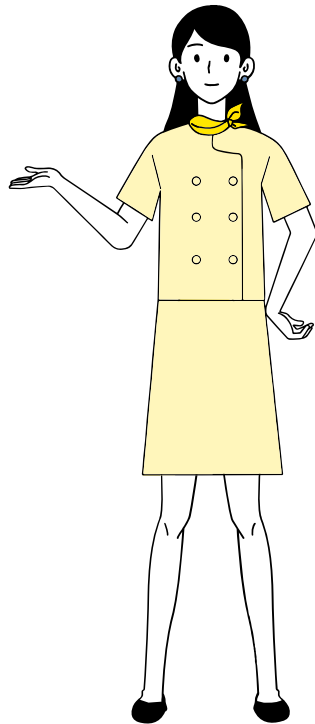
- Yさんは元人気モデル
- あなたはYさんの体形を目標にしている
- Yさんはあなたにピッタリのノウハウを提供している
- あなたはそれを実践して効果を感じている
- あなたのような人が1,000人くらいいる
- 今回のワンデーレッスンはあなたに成長をもたらすサービスである

## つまりワークの答えはこうなります



- Yさんの提示している  
目標とノウハウを  
実践している人達に向けて
- 成長を加速させる  
サービスを売ったから

# 言い換えるようになります

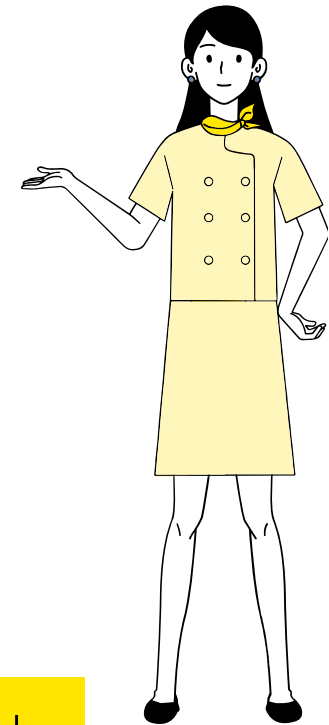


- 1 先にノウハウ（目標と成長する方法）を提供し
- 2 そのノウハウを実践しようとしてくれる人を増やし
- 3 その人たちに  
「ノウハウの実践を助けるようなサービス」を売る

……という手順を行うことで

**確実に買う理由をつくれるのです**

明日のLINE講座では  
サービスの発表前に  
確実に売れる状態をつくる方法  
整理収納アドバイザー編  
についてお話していきますね



整理収納アドバイザーのサービスづくり・集客の専門家「裏トノエル」