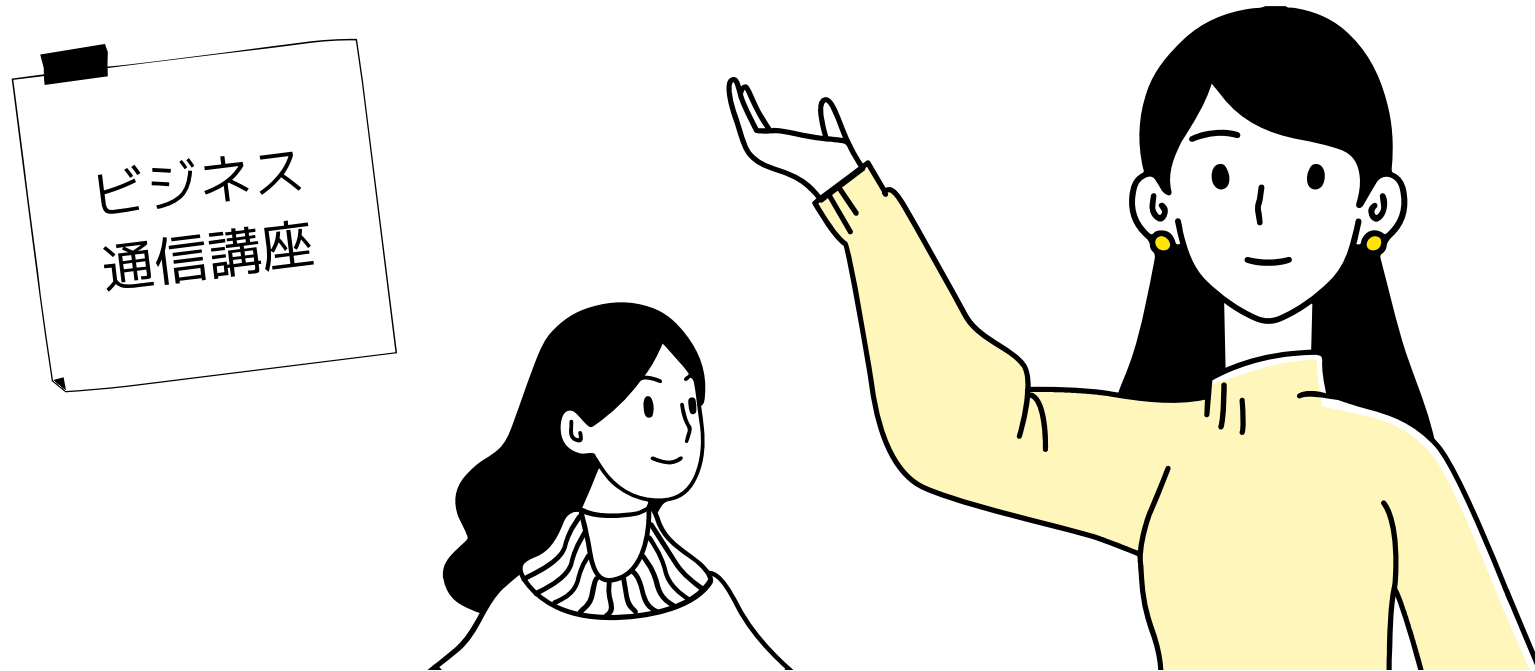
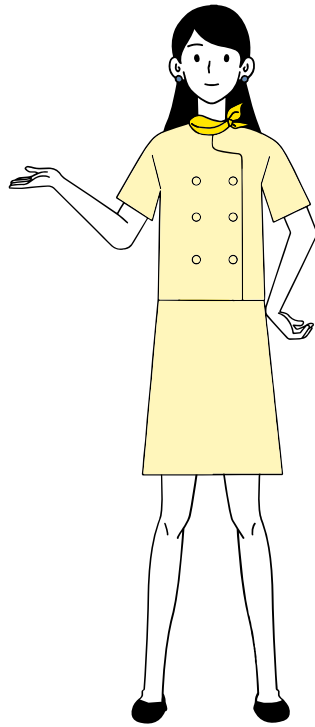


トノエル式

サービスの発表前に 確実に売れる状態をつくる方法 整理収納アドバイザー編



復習！サービスの発表前に 確実に売れる状態をつくる方法



- 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

これは整理収納アドバイザーにも応用できます



- 1 自分で整理収納できるノウハウを公開して
- 2 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
「整理収納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

ここでややこしいのが…



SNSやブログで情報発信をして
「ファン」や「フォロワー」を増やしていると
感じている人たちの間に
無意識にこの ① ② ③ の手順を
実践できている人もいるため
「ファン」や「フォロワー」が増えれば
ビジネスが成功する
というふうに理解がごちゃごちゃになって
しまう人がいることです

つまり「あなたのノウハウの実践者」を増やす

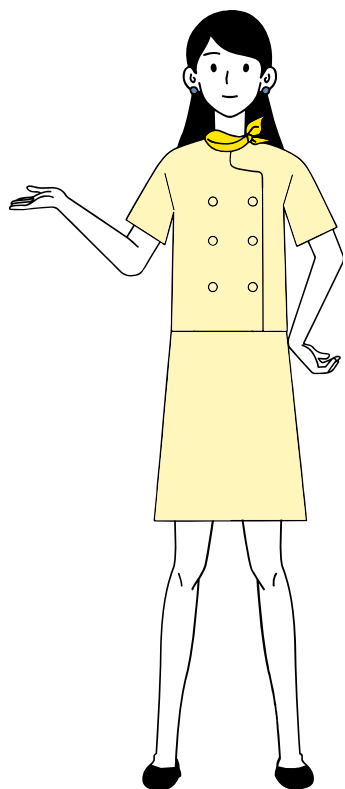


闇雲に「フォロワー」を増やしても意味はないし
「ファン」というふんわりした人が増えても
= 「サービスが売れる」わけではありません

「あなたのノウハウの実践者」

を増やす必要があるのです

サービスの発表前に確実に売れる状態をつくる方法



1 自分で整理収納できるノウハウを公開する

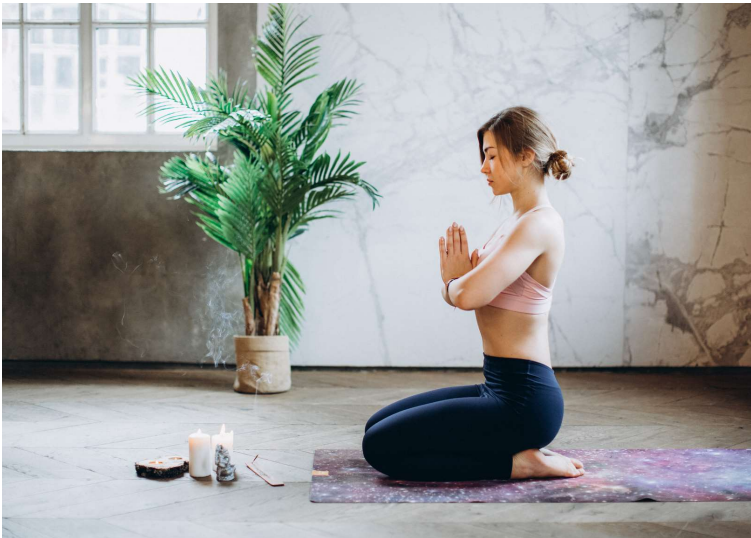
2 そのノウハウを実践しようとしてくれる人を増やす

……という状態さえつくってしまえば

整理収納の実践をサポートするようなサービスは
一定の確率で売れるからです

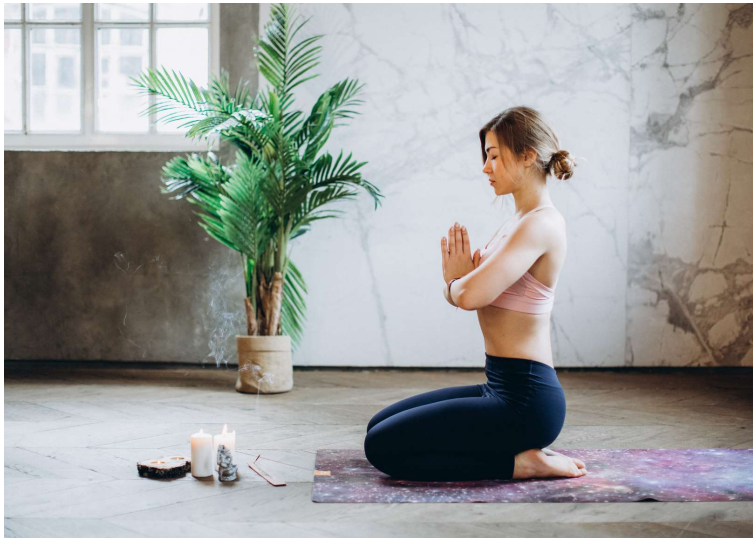
この方法だと、確実に売れる状態をつくることは
そこまで難しくないのでおもいます

ヨガのYさんに戻って考えてみます



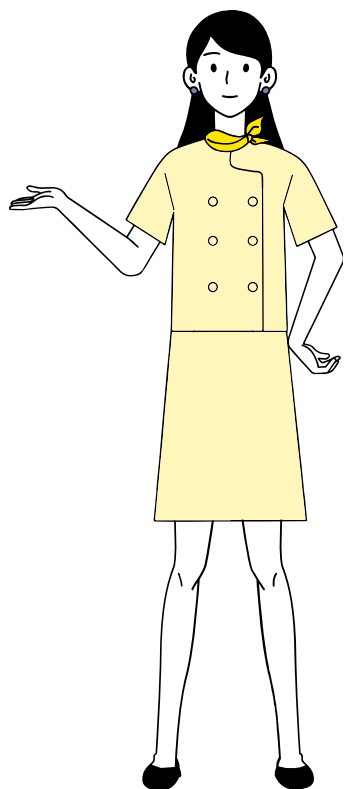
「産後の体形を引き締める素晴らしいノウハウ」
……を提供できていて
そのノウハウに感動して実践している
「ノウハウの実践者」がたくさんいれば

ヨガのYさんに戻って考えてみます



- Yさんのヨガをより深く学べるスクール
 - Yさんが質問に直接答えてくれるコミュニティ
 - Yさんプロデュースのヨガマット
 - Yさんの自宅に特別招待してワンデーレッスン
- ……など、どんな種類の新サービスを出しても
「ノウハウの実践者」の成長を支援するという原則
さえ守っていれば何でも売れるのがわかりますね

そしてリスクも資金も不要なんです



この方法なら

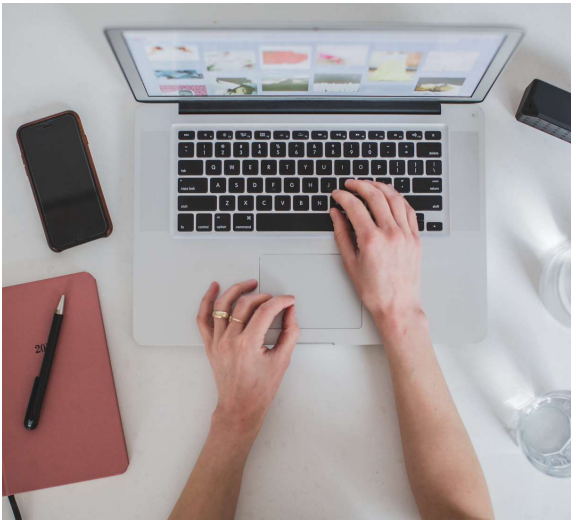
- 1 自分で整理収納できるノウハウを公開する
- 2 そのノウハウを実践しようとしてくれる人を増やす

……という部分まで行うのに

何のリスクも資金も必要ないということです

「整理収納アドバイザー」という肩書が不要なら
資格取得費用と時間も不要なくらいです

つまり、ここまでは何度も試せばOK



- 1 自分で整理収納できるノウハウをつくってみる
- 2 そのノウハウを無料や格安で公開してヒットする（ノウハウの実践者が現れる）か確認する

……という部分までをノーリスクで何度でも試してみて
ノウハウがヒットした（ノウハウの実践者が現れた）
のを確認してから

確実に買う理由のある人に売れる



3 「あなたの整理収納のノウハウの実践者」を
支援するサービスをつくって発売する

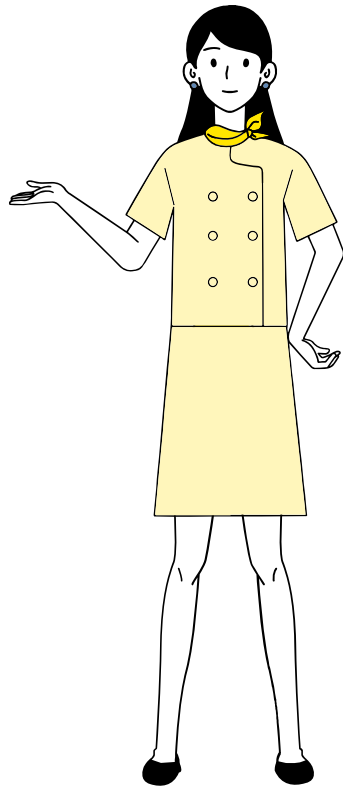
……というやり方を覚えれば

「誰にも求められない

サービスをつくっちゃった」

……というリスクを**実質ゼロにできる**ということですよ

「あなたの整理収納のノウハウの実践者」を増やす



さあ、これであなたのやるべきことが1つはっきりしました
あなたがもし

- 人の役に立つ独自サービスをつくりたい！と考えていて
- 自分なりに頑張って企画した新サービスを告知してみるも
反応が薄くて申し込みなしッ

……という状態なら、

「あなたの整理収納のノウハウの実践者」を増やす

このことに全集中すべきなのです

発想の転換をするだけです

先に完璧なサービスつくってから
買ってくれる人を探し集めようとする

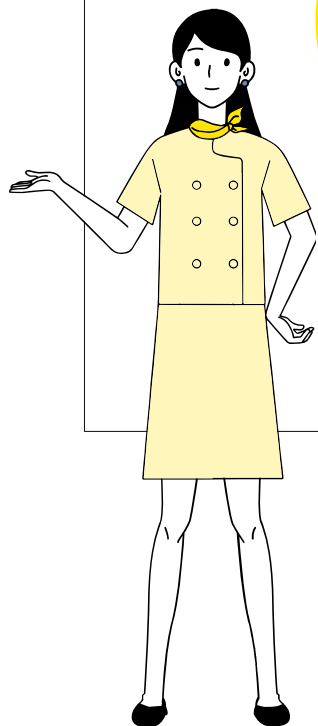


先に買う理由がある人を集めてから
その人たちの役に立つサービスをつくる

あなたが
やるべきことの
1つ目はこれ！

先に
買う理由がある人を
集めてから
その人たちの役に立つ
サービスをつくる

でも、さてよ！
まだまだ大きな
落とし穴があることに
お気づきかもしれませんね



あなたは
1つ目の落とし穴を
回避できました

「誰にも求められない
サービスをつくっちゃった」
……という多くの人が落ちる落とし穴は
ぴよんと飛び越えられそうですね

だけど、勘のいいひとはもう気付いていますね
あなたの前には、まだまだ落とし穴が「あるじゃーん」

残念！ただかぶりの落とし穴…とか



そうです

「人の役に立つ独自サービスをつくって
必要としている人に届けたい」
……と思っているほとんどの人が

他の整理収納アドバイザーと
似たり寄ったりなサービスになってしまう

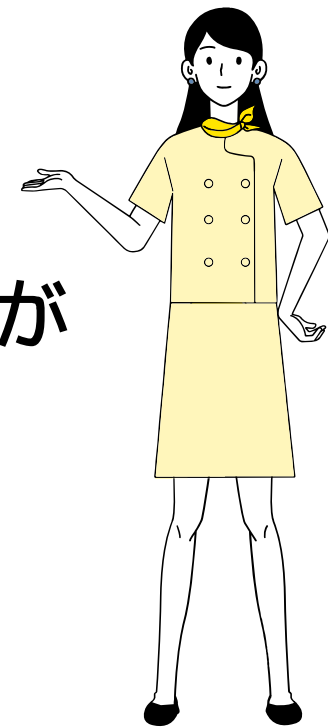
私にしかできない特別で
独自のサービスをつくるのが難しい

……残念ッッ

そろそろあなたも
お気づきのことと思います

「独自サービス」をつくり
必要としている人に届けるまでの道のりが
とても遠いということを

そして回避すべき落とし穴が
たくさんあるということを



だけど同時に
その「道のり」を示してくれて
落とし穴にはまらないように
気を付けて「共に歩む人」がいると
心強いのかもしれないと
明日のLINE講座もぜひご覧ください

