

片付けのプロ向け 勉強会



今日の話のネタ

みなさんから事前にいただいたお題はこちら！

1

集客から
サービス提供の
流れ

2

サービスを
つくる
方法

3

客単価を
どうするか
問題

実績がないけど
どんな準備をしたら
開業できる？

集客から
サービス契約までの
流れを知りたい

サービスの
告知方法は？

自分の存在を知って
もらうためには？

情報収集の
方法は？

おすすめの
資料作成方法は？

自分がサービスを提供したいと思う人は
あまりお金を出せない年齢層。
自分が貢献したい層と、
稼げそうな層が違う。
どうしたらいい？



集客から
サービス契約までの
流れを知りたい

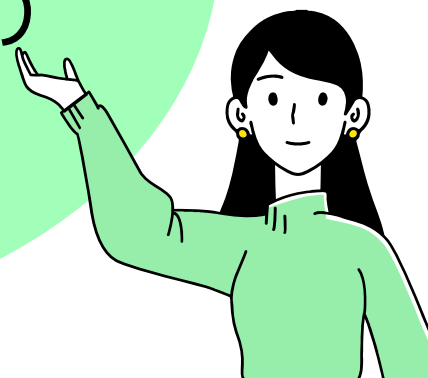
サービスの
告知方法は？

1

集客から サービス提供の 流れ

自分の存在を知って
もらうためには？

情報収集の
方法は？



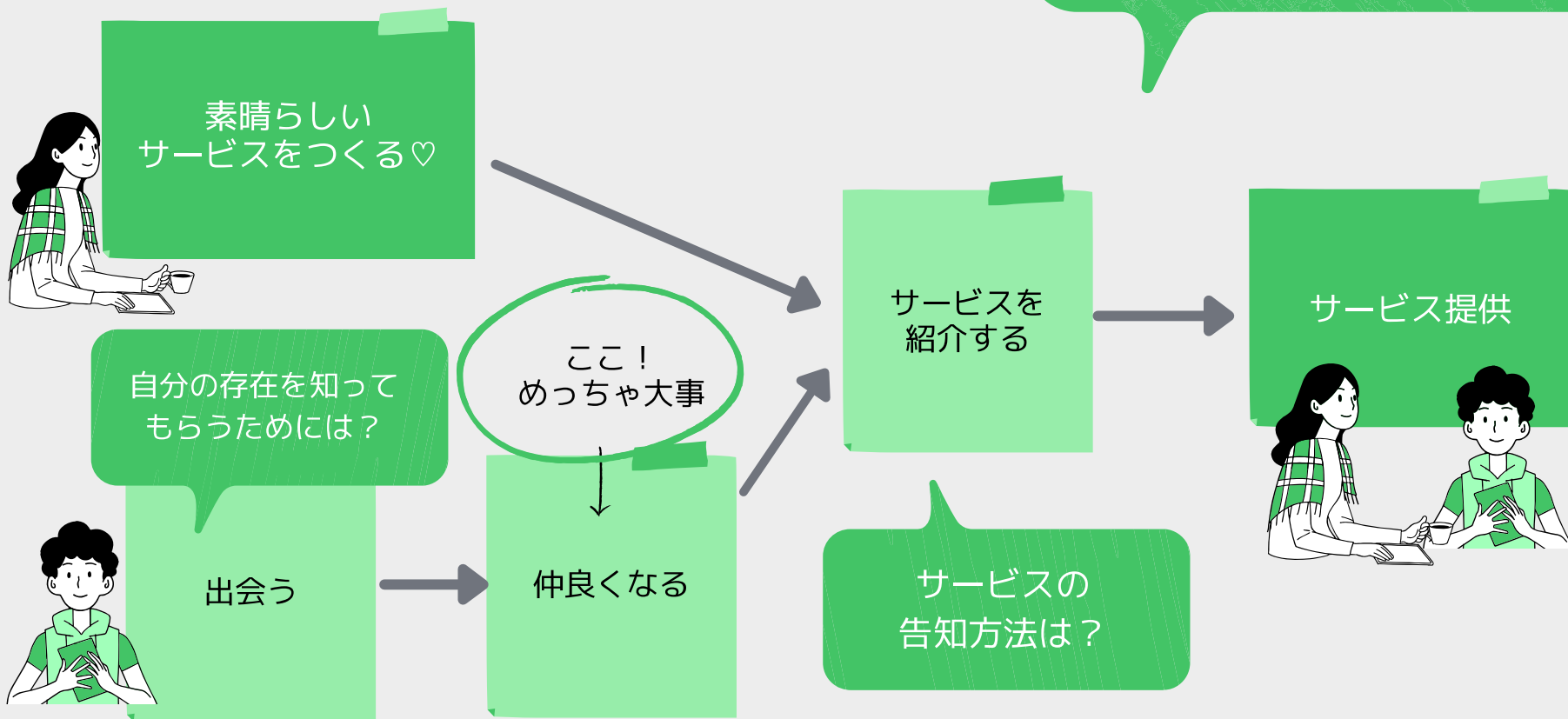
集客からサービス提供の流れ

マーケティングとは

- 1 人の役に立つ商品（サービス）をつくって
- 2 必要な人に届けるまでの流れをつくること

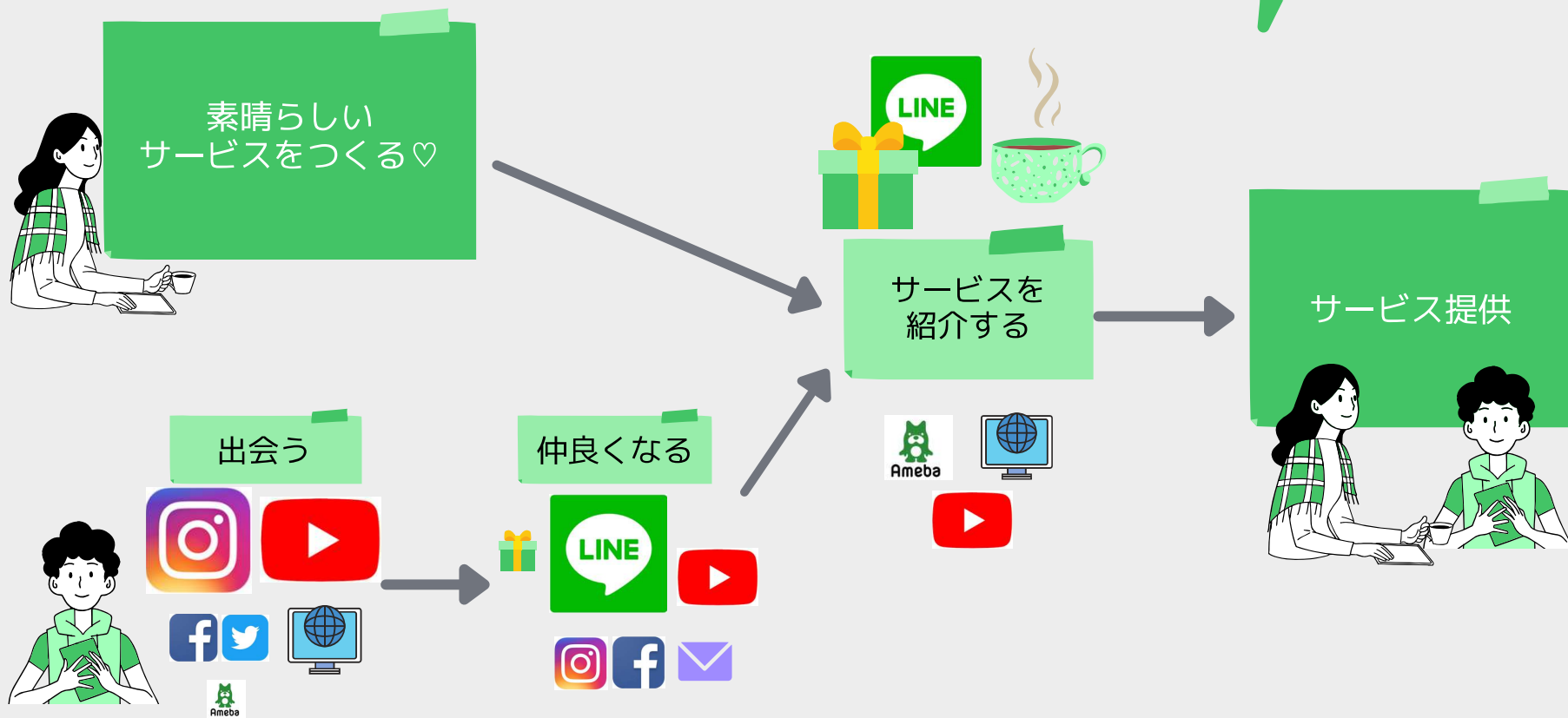
集客からサービス提供の流れ

マーケティングの流れ図



集客からサービス提供の流れ

Webマーケティング

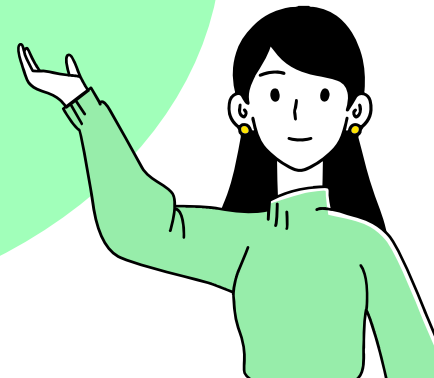


実績がないけど
どんな準備をしたら
開業できる？

おすすめの
資料作成方法は？

2

サービスを
つくる方法



サービスをつくる方法

良いものは
人に勧めたくなる！

まずは
どんなサービスをつくる？

- 1 どんな人の役に立つ？
- 2 他の整理収納ADは
何をやっている？
- 3 あなたの強みと弱みは？

サービス（仮）を
試してもらおう



こんなことに
困った…

あんなこと
してもらえたら
うれしい



売ってみる
やってみる
直してみる

サービス確定
・内容
・価格

実績がなくても
サービスをつくる



サービスをつくる方法

良いものは
人に勧めたくなる！

まずは
どんなサービスをつくる？

3C
分析

- 1 どんな人の役に立つ？
- 2 他の整理収納ADは
何をやっている？
- 3 あなたの強みと弱みは？

情報収集の
方法は？

ペルソナ
設定

競合分析

SWOT
分析

PDCA

売ってみる
やってみる
直してみる

実績がなくても
サービスをつくる

サービス（仮）を
試してもらおう

こんなことに
困った…

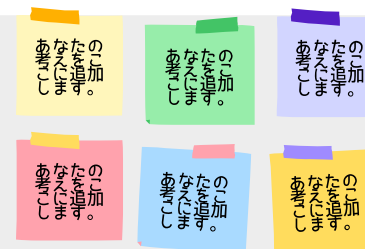
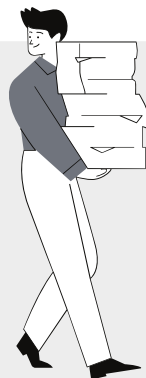
あんなこと
してもらえたら
うれしい

サービス確定
・内容
・価格



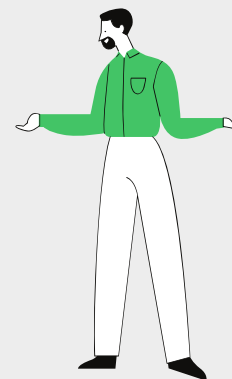
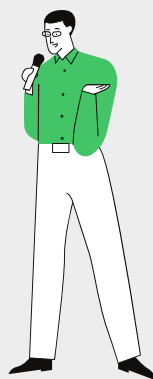
サービスをつくる方法

おすすめの
資料作成方法は？



Canvaです！

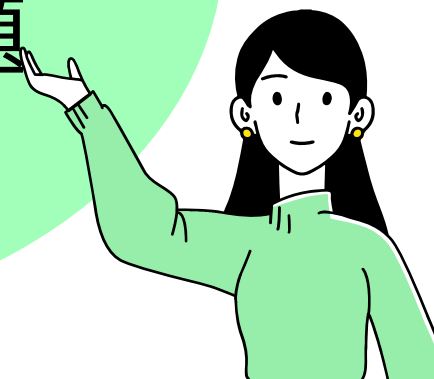
パワポ大好き17年のトノエルも
キャンバの便利さに圧倒されて
昨年から乗り換えました。
無料でやっています！



自分がサービスを提供したいと思う人は
あまりお金を出せない年齢層。
自分が貢献したい層と、
稼げそうな層が違う。
どうしたらいい？

3

客単価を
どうするか問題



客単価をどうするか問題

単価の高い商品を
確実に売れる層に売る

困っている人を
助けたい！
これは人情

薄利多売は
大企業の戦略

わたしたちが
めざすべきは
厚利少売
こうりしょうばい

これなら個人でも
戦える

資金力・広報力が必要！

社会貢献で
ブランドカ
UP

困っている人に
無料講座を
開いたり
寄付したり
できる

サービス単価が高ければ
利益（時間）が残り
その利益（時間）でさらに
サービスを改良でき
さらに高単価にしていける！



安くしないと買ってくれない？問題

安くしないと
買って
くれない？

お金はなくても
価値があるもの
なら買う人はいる

サービスの
価値を上げる
努力をする！

大切な人の変化の価値を
見くびってはいけない

むしろ安くすると
ビジネスは難しくなる
×売れない芸人のバイト

整理収納は
人生を良い方向に
変化させる
サービス！
人は「変化」に
お金を払う

【価格設定のPOINT】

- 提供時の時給
- 相場
- …は考慮しない

この価格で
満足してもらえるか？

混同しないこと！

この値段で
売れるか？

付加価値

【例えば】

- 時間をかけて企画
- 内容の濃い資料
- 手厚いアフターフォロー

