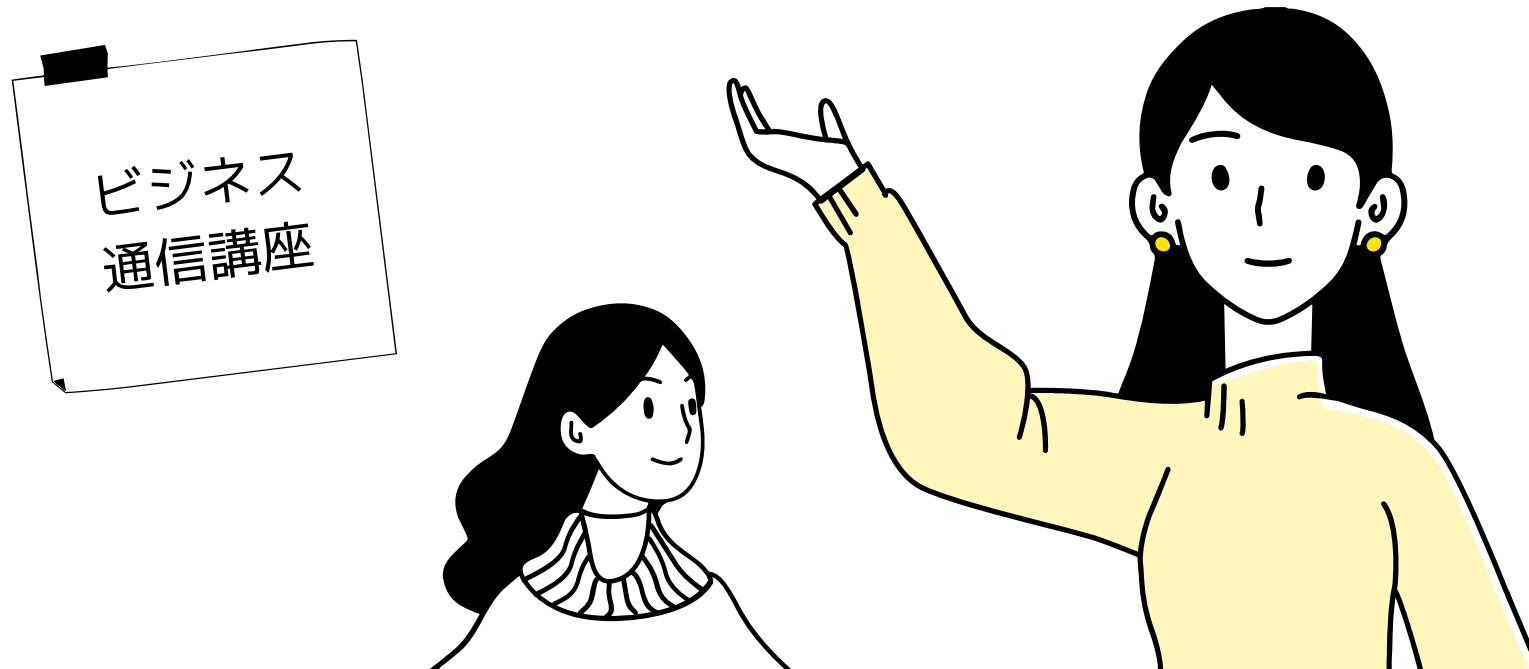
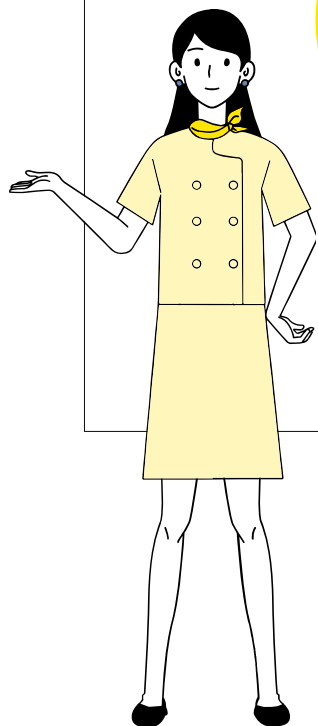


トノエル式

LINEで信頼構築 LINEの定期配信 6つの型





LINEで
定期配信をしよう

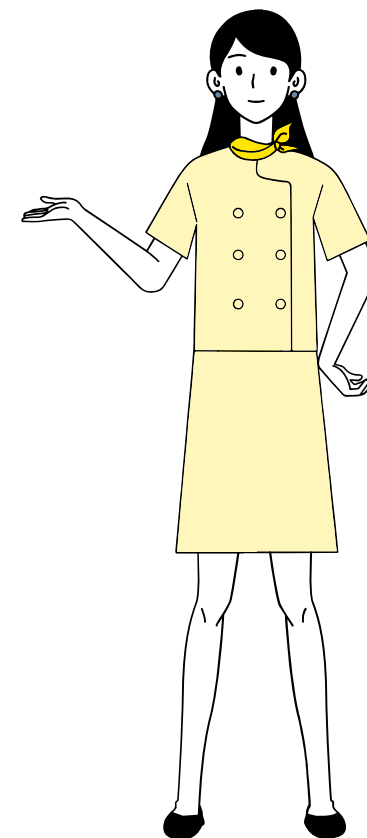
サービスを販売するために必要な3つのこと
「信用」「信頼」「タイミング」

「今じゃない」そんなお客様には
信頼を維持しつづける必要があります

必要になったときに思い出してもらえるように
LINEで定期的に配信をしていきましょう

LINEの定期配信 6つの型

- 1 なぜ今、やるべきなのか
- 2 あなたの人柄・エピソード
- 3 なぜあなたのサービスがいいのか
- 4 お客様の声・ビフォーアフター
- 5 理想の未来を想像してもらおう
- 6 お金をかける価値を伝える

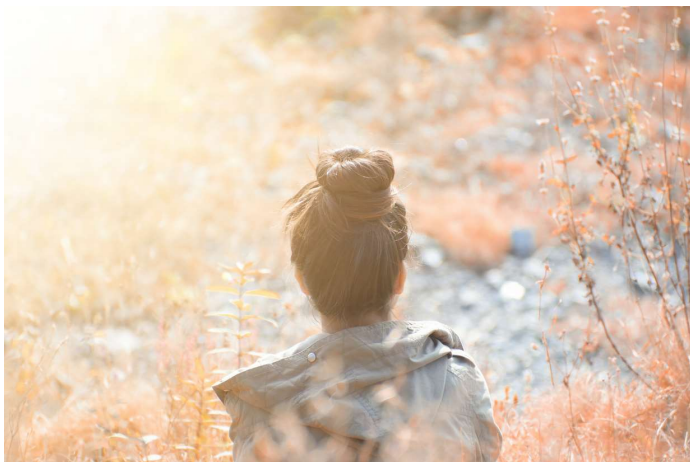


① なぜ今、やるべきなのか



- 「今じゃない」と思っている人を「今だ！」に変える
- 危機感の増幅…痛みを自覚させる
 - (例) このままだと、いつまでたってもママの負担は減らないし、むしろ増えていきますよ
 - (例) 子どもの記憶に残る実家の風景が「汚部屋」でいいんでしょうか
 - (例) 子どもが子どものうちに「整理収納の方法」を教えないと、将来お子さんが苦労しますよ
- 損失回避…人は損をしたくない心理
 - (例) 何千万円もかけて建てた家なのに、その価値を無駄にいませんか

2 あなたの人柄・エピソード



- 「あなただからお願いしたい」と思ってもらおう
- 自己開示…共通点、悩んだ過去、価値観
 - (例) 昭和生まれで子どもは小3の娘と小1の息子です
 - (例) 2人目の子どもがハイハイし始めたころが一番辛かったです。部屋も荒れ放題で。そんなころ下の子がおもちゃ箱から落ちて大けがをさせてしまって…
 - (例) どうしても3歳までは自宅保育したいんです
- 自分のスゴイ実績…同業者の実績の引用も可
 - (例) これまで32件のお家に訪問して暮らしやすい部屋に変化させてきました
 - (例) 「整理収納」の知識を学べば、リバウンドしません

3 なぜあなたのサービスがいいのか



- 他のサービスとの違いを明示する
- サービスの特徴
 - (例) あなた自身ができるようになるために「整理収納講座」を用意しています。小学生のお子さんにもおすすめの「片付けの教材」もお渡しします
 - (例) 無印良品の商品知識があるので、無印の収納グッズを使った収納プランの提案をします
 - (例) 訪問せずにオンラインだけで作業のご提案ができますので、ご近所の方に知られることもありません

4 お客様の声・ビフォーアフター



- 第三者の意見は強力な販促ツール（社会的証明）
- お客様の感想文（原文そのままがリアルで◎）
（例）家事導線が良くなったことと、綺麗な空間を維持したいと思うようになり、掃除や片付けをこまめにするようになりました！
- お客様からいただいたLINEの写真
- ビフォーアフターの写真
- 必ず掲載許可をいただきますよう

5

理想の未来を想像してもらおう



- 願望が叶えられたあとの理想の未来を提示します
- サービスで実現するAfterの状態
 - (例) 不要なモノを買わなくなって無駄遣いが減るので、年間100万円貯金できます
 - (例) 散らかっても10分で片付けられるので、友人や親せきをいつでも家に招けるようになります
 - (例) モノ選びが上手になると、時間の使い方も上手になって、無駄な人間関係も断ち切れるようになります

6 お金をかける価値を伝える



- サービスを利用することでできるコストダウンを伝える
- 自己投資の重要性
 - (例) この先ずっと続く「探し物にかかる時間」を大幅に減らすことができます。時は金なりです
 - (例) イライラしすぎて病気になったらお金がかかります
 - (例) 数千万円の家を、たった20万円で暮らしやすい家に
 - (例) 片付けは自分でできる？1人でするのは難しいから今の状態になっているんですよ
 - (例) 東京～大阪間も徒歩でも移動できるけど、お金を払って新幹線で移動しますよね。片付けも自分でできるけど自分でやったら何年もかかるかもしれません

人は一貫性のある人を
信頼します

「タイミング」が
きたときにあなたを
思い出してもらうために
定期的に配信して
いきましょう

配信頻度や曜日
配信時間は
決めておくのも
いいかもしれません