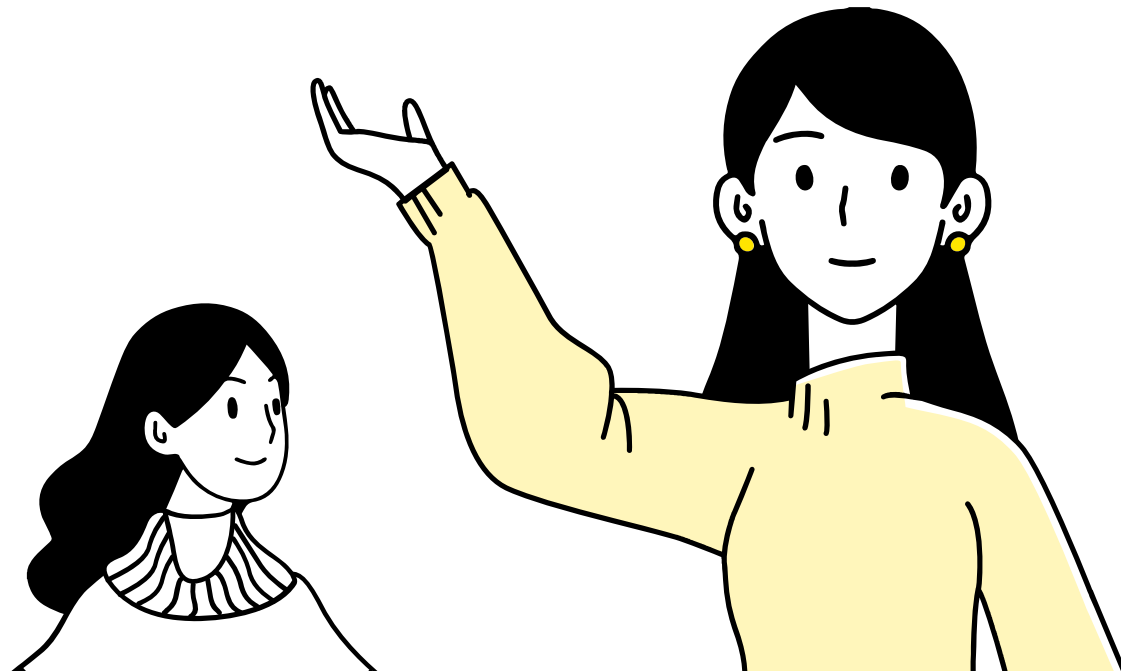
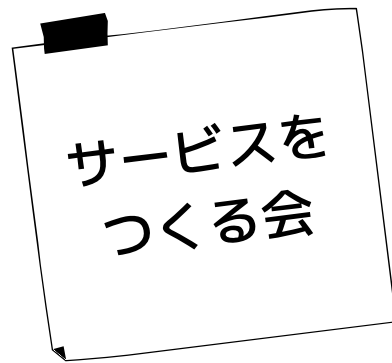


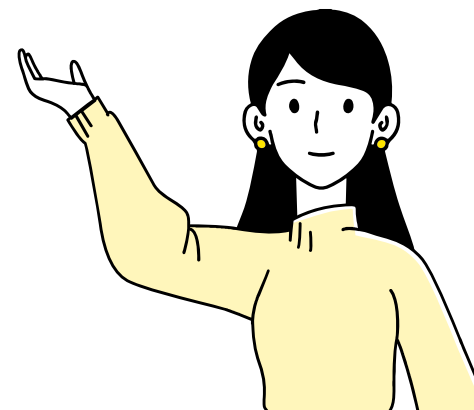
トノエル式

Q&A



トノエル式

みなさんからいただいた 質問にお答えします



6. トノエルさんが具体的に行なっている3C分析のやり方。

・ 競合分析は狭く深く？ 広く浅く？ 広く深く？ 同業のインスタやブログをひたすら見て研究されているのか？

- ・ インスタやブログを見ながら一覧表に書き出していきます。
- ・ 他の動画のなかで詳しくご説明しますね！

・同業の人が行なっていない独自サービスを考案するのがなかなか難しいです。（やりたいことは既に皆さんサービスとして出されている...）独自サービスを作るコツを教えてください。それがニーズがあるか分析する方法ももしできれば。

- まずはニーズのある素敵なサービスをされている方をまねるところから始めるのもいいと思います。
- 「画期的なアイデアがないと開業できない」とおもうのは時間の無駄。
- だけど、あなた自身には他の誰とも違う個性があるはず。
- その中には「強み」もあれば「弱み」もあります。
- それを見つけて活かすためのフレームワークをほかの動画でご紹介しますね！

①トノエルさんの通信講座を継続されるお客様が多いとおっしゃっていましたが、自分がサービスを提供したときに次もやりたいと思って頂けるのが不安です。

続けてやりたいと思ってもらえるコツや次回に誘導するような案内などはあるのでしょうか？

- 私の通信講座はそもそもご継続が前提のようなサービスになっています。詳しくはのちほどご紹介しますね！
- 1回のみサービスよりも、最初から複数回のパックになるようなサービス設計をするというのもひとつの手法です。
- あとは、お客様にひとりひとりに、心を込めてご期待以上のサービスをするのも大切です。
- ちなみに、今回勉強会→この講座にお申込みいただいたときの私の誘導方法はいかがだったでしょうか？（笑）

②公式ラインのメリットとデメリットを知りたいです。

【メリット】

- ご契約につながりやすい有料な名簿の獲得ができること。
- ひとりひとりと、やり取りができるのは◎。
- 一斉配信や自動応答でも個別でのやり取りのように錯覚してもらえる？！
- メルマガよりも開封率が高いです。
- メッセージ・写真・動画・URLなどのやり取りが簡単。
- 電話（ビデオ電話）ができます。
- 無料で始められます。

【デメリット】

- 運用に時間と手間がかかります。
- メッセージが1,000通を超えると有料になります。（15,000通で5,500円）

③Instagramでフォロワーが増えた投稿やどのような投稿が集客に効果がありましたか？

- 人がインスタを見る目的は何だと思いますか？無料で本や雑誌に載っているような情報を得たいからなのではないでしょうか。
- 私は、インスタではお役立ち情報の配信を中心に行っています。
- 1枚目に認識しやすい文字をいれた投稿、紙芝居形式にしている投稿が「いいね」をもらいやすく、表示される可能性も上がっているようです。
- また、#ハッシュタグも時々変更しています。いつもと違うタグをつけたほうが、新規のフォロワーが増えるように思います。
- 私のインスタアカウントの現在の目的は、LINE登録に誘導することです。
- 投稿内容から、うまい文脈で「冷蔵庫の整理収納」のプレゼントに誘導できた時が、LINEへの登録数が増えているように思います。

④Canvaの資料作りで意識していることはありますか？
勉強会の資料が素敵でわかりやすかったの！



- 色数を多くしすぎないこと。
- デザインを統一すること。
- 大丈夫！テンプレートが充実しているので統一しやすいです。

- それから…アニメーションを使用しないこと。
- 賛否あるかと思いますが、アニメーションに気をとられて内容が頭に入ってこなくなるともったいないなと思っているからです。

①35もの通信講座を作るのに、相当努力されたんだろうなと感じました。これらの教材は、すべて完成してからリリースされましたか？それとも、当初はもう少し少なく、徐々に増やされましたか？

②定期的に通信講座の内容はアップデートされているのでしょうか？

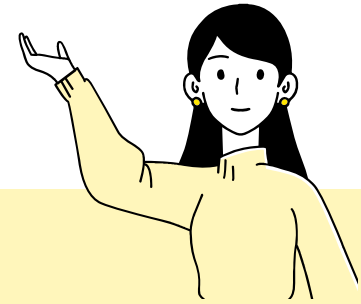
- 2019年に46記事を書き上げて「引越し通信講座」をスタートさせました。
- 執筆には、子どもの幼稚園の時間などを使いつつ半年ほどかかりました。
- ご覧いただいている「整理収納通信講座」は、引越し講座から引越し部分を除いて内容を書き直したものです。
- 完璧主義に陥りがちなのが私の悪い癖です。
- 完了主義で、5割くらいでリリースできればもっと短時間で準備できたと思います。
- 講座の内容はアップデートしています。え〜?!というところがあれば修正したいので、じゃんじゃんご指摘ください。

③ワークシートも拝見させていただきました。ちょっと気になったのが、一般的にお片付けに困っている方は、「時間がない」「ついつい後回しに」「面倒くさがり」な方が多いような印象です（失礼でごめんなさい）。

そのような方々がワークシートをどの程度書き込みをされて、熱心に取り組まれているのか、気になります。トノエルさんのお客様は、皆さんしっかりと書き込みされていていらっしゃるでしょうか？また、お客様の反応なども知りたいです。もしかしたら、「印刷してワークをやる」ということに対して、面倒だなと感じる方も、いらっしゃるのかな？と気になりました。

③は少々失礼な質問でごめんなさい。でも今後、オンラインでサポートをしていく上で、聞いてみたいなと思いました。





- おっしゃる通り、当初私も心配していた部分です。
- ただ、この最初の「考えるワーク」をすることで、目的がはっきりしてその後の整理や収納で迷ったときに立ち返る軸になります。

- 受講生には最初のヒアリング時にこのようにお伝えしています。
- 「通信講座に書いてあることを、無理をしてでもすべてやろうとしないでくださいね。面倒なところは飛ばしてもらっても大丈夫です。」
- 「印刷しなくても、ノートや紙などに書き出しても大丈夫です。」
- 「飛ばしてほしくない部分についてはLINEで問いかけていきますので安心してご自身のペースで進めてください。」

- ご受講生は一大決心をして、高額のコストを払い、私に依頼してくださっています。一番やる気のあるタイミングで、まずはどうしたいのか？ご自身で考えてもらうことに価値があると思っています。
- また、この「深く考える」部分は、双方の時間があればコーチングなど対面で行うという手もあると思います。

つい先日
ご受講を終了された方に
最後にいただいた
LINEです



思えば、コロナ禍で家にいる時間が長いのに、家の整理が出来ていないモヤモヤがMAXに達した頃、トノエルさんに連絡してみよう❗と思いました。

物が多すぎて、整理作業に時間がかかる日々…。心が折れそうになった事は何度もありました。

ですが、そんな時、トノエルさんが最初に決めるよう教えてくださった「目標」を思い出させてくださいました。

目標がブレないことが、こんなにもモチベーションに繋がるとは思っていませんでした。