

商品・サービスをアプローチ する“3つの極意”

①お客様に「選ばれる理由」

POINT!

サービスとして約束することを書く

私のサービスを受けると・・・
Aだった人がBになります

私のサービスを受けると・・・

★ダイエットで成功したことがない人が
→3か月でリバウンドしないダイエットを
マスターできる

★英会話がほとんどできない人が
→3か月で海外旅行へ一人で行ける
英会話をマスターできる

★夜ぐっすり眠れず、翌朝疲れが残って
しまう人が
→朝まで熟睡でき翌朝すっきり起きられる

①どんなサービス？
どんな会社？

②選ばれる理由
A→B/USP

③お客様の未来(声)

④実績

⑤ストーリー

⑥利用ステップ

①お客様に「選ばれる理由」

POINT!

他社との違いを明確にする

あなたのサービスと
過去・従来・他社のサービス

STEP1:従来サービスについて
「ここがいけない」ところを書く

従来のサービス

STEP2:あなたのサービスの
「ここが良い」ところを書く

あなたのサービス

①どんなサービス？
どんな会社？

②選ばれる理由
A→B/USP

③お客様の未来(声)

④実績

⑤ストーリー

⑥利用ステップ

①お客様に「選ばれる理由」

POINT!

他社との違いを明確にする

他社との違いを5つ考えましょう

STEP1:従来のサービスについて
「ここがいけない」ところを書く

従来のサービス

STEP2:あなたのサービスの
「ここが良い」ところを書く

あなたのサービス

①どんなサービス？
どんな会社？

②選ばれる理由
A→B/USP

③お客様の未来(声)

④実績

⑤ストーリー

⑥利用ステップ

1

2

3

4

5

1

2

3

4

5

②お客様の未来例(声)

他社と違うコンセプトがあると、お客様はどんな感情・景色が見える？

POINT!

約束しなくていい

例

3か月間この講座で学ぶことによって



・知識も自信も付き、自分でも講座を開催できるようになる

・フリーランスとして独立できて、自由な働き方が手に入る

・人気の講座になり、3年先まで講座の予定が埋まる

①どんなサービス？
どんな会社？

②選ばれる理由
A→B/USP

③お客様の未来(声)

④実績

⑤ストーリー

⑥利用ステップ

②お客様の未来例(声)

お客様の未来例についてのポイント

<POINT1>

「Aだった人がBになります。そのあかつきには、こんな未来があります」と言い換える。

<POINT2>

既にお客様の声が集まっている方は
実際のお客様の声を入れるとより
GOOD!

<POINT3>

予想外のワクワクする未来【お客様の声】を伝える

①どんなサービス？
どんな会社？

②選ばれる理由
A→B/USP

③お客様の未来(声)

④実績

⑤ストーリー

⑥利用ステップ

③実績

メディア・世間が必ず見ることは・・・実績

これから作っていく実績

POINT!

メディアアップ
ローチする前
に、実績を作る
のが先！！

- ・売れています
- ・支持されています

結果が出ている

「〇〇講座過去10講座満席」

「これまで4000人が受講」

「〇〇社、〇〇社はじめ多くの企業と契約」

「販売開始30分で満席の講座」

「オリンピック選手も愛用」

「大学や企業でも研修を実施」

「トップモデルも愛用。リピーター。」

「受講生の〇%に彼氏ができた」

「受講後、受講生が〇〇に合格」

「使用したら、〇%の人が〇〇できるようになった」

「こんなふうに、生活が楽になった」というお客様からの声

「受講生の就職率90%」

①どんなサービス？
どんな会社？

②選ばれる理由
A→B/USP

③お客様の未来(声)

④実績

⑤ストーリー

⑥利用ステップ

<チャンパンタワーの法則>

実績を作る



実績をアピールする



メディア掲載



メディア掲載の連鎖

③実績

POINT!

自己評価実績 ≠ 他己評価実績

①どんなサービス？
どんな会社？

②選ばれる理由
A→B/USP

③お客様の未来(声)

④実績

⑤ストーリー

⑥利用ステップ

自分の実績No.1～No.10を書き出してみましょう！
(他の人に説明した時に一番魅力的だと思われる順番で書いてみてください。10個書けなくても大丈夫です。5個を目標に探してみてください。)

例)

「リピート率90%」「300件以上のコンサル実績」

「主催塾1期～10期まで満席開催」

「3カ月先まで予約いっぱい」「行政とコラボ企画実施」

「大学で心理学を専攻していた」「ピアノを弾き始めて25年」

「この講座を受けて、売上が2倍になりました！」

「〇〇さんのアドバイスを実行してみたら△△になりました」