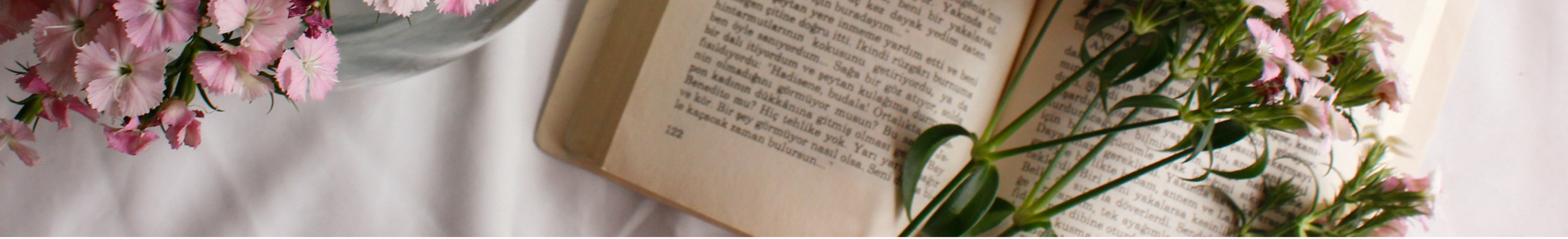
経験・実績なしでも
お客様が集まる
黄金の法則

経験や実績がなしでも
お客様から選ばれる
3つのポイント



ポイント①

アピールポイントを作る。

今実績がなくても、
過去にやってきた仕事や経験
資格の中から、
あなたが今しているビジネスに関連付けて
アピールする。

美容カウンセラー歴〇〇年
〇〇人カウンセリングしてきた経験からや
コールセンター〇〇年で
〇〇人の相談に対応していた実績など、

あなたの過去の経験でペルソナに
アピールできるものを探す。

ポイント②

プロ感を出す。

お客様はプロの方に悩みを相談して解決したいもの。
最初は自信がないから
〇〇だと思います。

などの発言をしがちですが、
だと思いますという人に、曖昧ないい方だと
お客様は大丈夫かなと不安になりますよね。

初心者でも起業したらプロなので、〇〇です。〇〇できます。と
しっかり言い切っていきましょう。プロとしての自覚を持とう！

見た目の印象も大事です。

SNSのプロフィール写真やヘッダー写真が
スマホで自撮りや暗かったり、
ピントが合ってないもの、
背景がすっきりしていないものは、

素人っぽい印象を与えてしまいます。

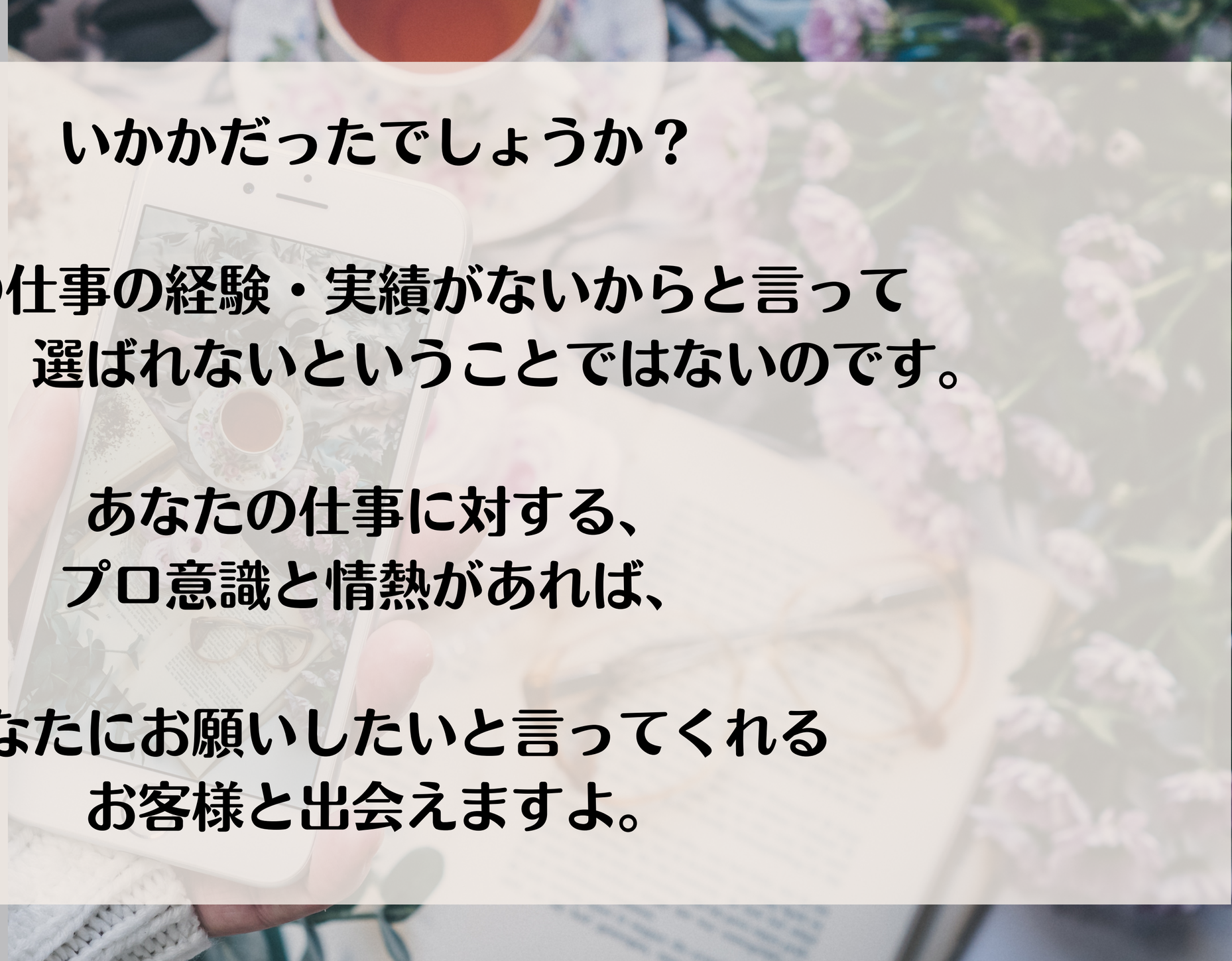
プロのカメラマンに撮影したものを、
使うようにしていきましょう。

ポイント③

お客様は自分がどうなれるのか？

なぜあなたがこの仕事をしているのか？
この仕事をしたことでどうなれたのか？

あなたが過去に失敗してきたことや
様々な経験から
今に至り現在の仕事をしている
ストーリーを伝える。



いかかだったでしょうか？

現在の仕事の経験・実績がないからと言って
必ずしも、選ばれないということではないのです。

あなたの仕事に対する、
プロ意識と情熱があれば、

あなたにお願いしたいと言ってくれる
お客様と出会えますよ。