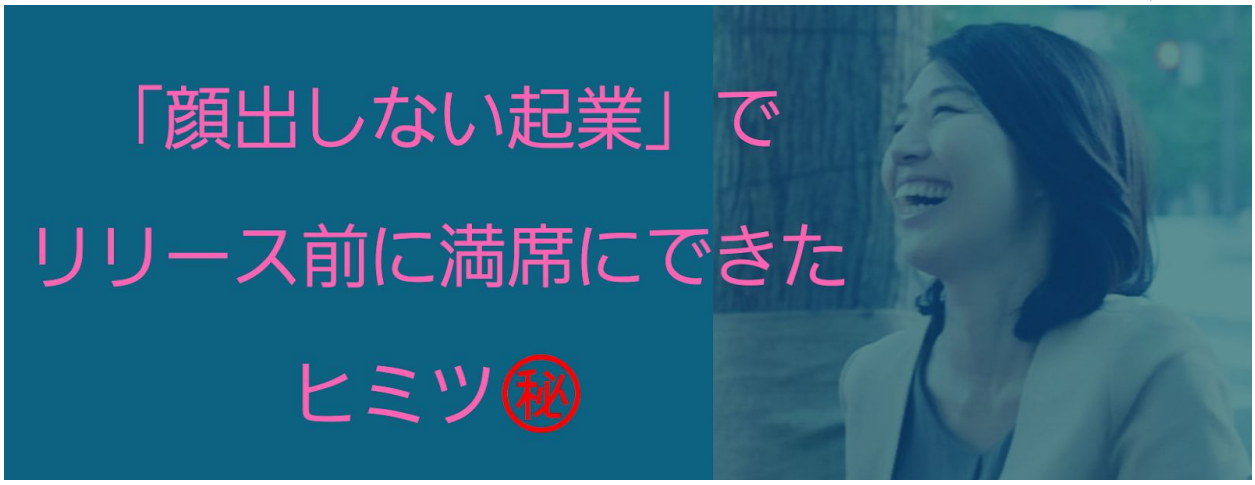
💎業界タブーとされる「顔出しない起業」でサービスリリース前に満席にできたヒミツ💎



プレゼントを受け取って頂きありがとうございます！

Aさんが業界タブーと言われる顔出しなしで

なぜリリース前に満席になったのかを時系列にお伝えしますね。

これからのあなたの活動の一助となりますよう💛

Aさんとの出逢いは講師をしている「マイスタイル起業塾」

3期生として2020年3月から受講がスタートします

起業塾の受講を決めた時、何を実現したかったですか？

→正直、全く何も考えていませんでした（笑）

塾長の書籍の読者だったので、ご自宅でそのエッセンスが学べれば…位の軽い気持ちでした。

Copyright©2020 yamatomo All Rights Reserved.

初発信から僅か7ヶ月で、商品が売れると思っていましたか？

→全く思ってもみませんでした。

起業って青年実業家とか意識高い系の方のやる事だと思っていたので、発信を始めて
「自分ビジネス」をやっている人が世の中にこんなにいるんだと、その奥深さを知りました

起業塾で、本人の経験から発信のタネを講師陣と相談

発信コンセプトとビジネスネームが決まります

思い通りの発信をする為

顔出しナシ・ビジネスネームでの発信を決め

ブログをスタート（因みにSNS発信もほぼ０からのスタート）

Aさんはたくさんブログを読んできたので、発信が素晴らしくウマい！！

本人も発信して初めて、自分の好きで得意な事に気がつきます。

そして発信早々驚きのPVを叩き出します。

その時の気持ちは？

→初めてブログを書いたので、すごいかどうかもわからず、どこか他人事でした（笑）ただ、
たまに寄せられるコメントで、自身の経験や想いが誰かの為になれば、と発信を続けました。

Copyright©2020 yamatomo All Rights Reserved.

💎起業塾終了後、Aさんとのマンツーマンコンサル3ヶ月がスタート💎

具体的な商品はまだ決まっていなかったのですが、

まず**公式LINE**を開設し、既にブログを読んでいただいているファンの方々と

「秘密の共有」場所を作りました

※SNSやブログは「プル型」と言われ、ユーザーが自ら情報を取りに行くもの。公式LINEやメルマガは「プッシュ型」なので、発信側から情報が届けられます。

【マンツーマンコンサルでやった事・1STステップ】

※フェイスブックのお友達を、まず1000人目標で増やす

※自分の素質・活かし方を充分学び、コミュニティーへ参加する事で

Aさんの知らない所でどんどんファンが増える

⇒その頃には

※既にブログのフォロワー1000人超え

【マンツーマンコンサルでやった事・2NDステップ】

※LINE@への動員を増やすために、プレゼントキャンペーンを実施

Copyright©2020 yamatomo All Rights Reserved.

※本命商品を構築しながら、まずはフロント商品（キッカケ作りとなる商品）の募集計画を練る

※募集1週間前からブログ、公式LINEで募集日の告知スタート

⇒ブログ読者の方には「公式LINE」に登録を促す

（最終登録者は100名近くになりました）

【マンツーマンコンサルでやった事・3RDステップ】

※公式LINEで関係性を築いていたお客様より、募集前に個別で問い合わせ殺到
⇒お客様のニーズも掴めてきて、Aさんにも自信が💛

※告知はフェイスブックやグログを中心に積極的に行う

※募集スタート前に、お客様が申し込みに迷わない導線作り

※何よりAさんが楽しんで、色々な切り口で募集告知をしていました

✨１人祭り⇒即満席の導線作り✨

いよいよ募集開始日！！即満席！！！

フロント後の本命商品案内も完璧に作ってある💛パーフェクト！！

Copyright©2020 yamatomo All Rights Reserved.

お問い合わせが来たり、商品が売れた時の気持ちは？

→LINEで最初は無料相談を受けていたのですが、自分と似たバックグラウンドを持った人が集まってくださっている事に驚きました。

顔出ししない分、生い立ちや経験をしっかり出していた事が、功を奏したと思います。商品が売れた時は、めちゃくちゃ嬉しかったです。

ビジネスは愛だというマインドセットが出来ていたと思います。

特に女性は、セールスが苦手な人が多いと思いますが、お金を頂く事に対して、自分に矢印が向いており、相手に与える「豊かさ」に着目出来ていないのかなと。

私がこれを教えて、人生を変える一助になるのであれば、この金額なら安い！と思えたからこそ、自信を持って提案出来ました。

彼女の成功の秘訣！もちろん文章が上手という才能はあったけど

何より「素直」でフットワークが軽かったこと

わからない事はすぐにメッセージで相談してきてくれたこと

そして自分がイキイキできるフィールドをいち早く見つけ発信したこと

【行動し続けたこと】

起業塾で仲間との交流の中で「自分の強み」を知り、顔出し・ビジネスネームと方向性を決めて、 マンツーマンコンサルでしっかり商品を作り上げる。
どちらもしっかり活かしきり、結果を出されました！！

Copyright©2020 yamatomo All Rights Reserved.

マンツーマンコンサルを振り返っていかがですか？

→意識していたのは、

（教えてもらう）→（考える）→（行動する）

（教えてもらう）→~~（考える）→~~（行動する）

この、考えるのステップがいらないのでは？という事。

だって、自分が何かが出来ないから、

それを出来る人の所に教わりにいってるのに、

自分が考える事に、何一つ正解は無いと思うから。

今年年初に、何気なく参加したセミナーから、まさか起業を考えるようになった事に、自分が一番驚いています。

今はあと数年で会社員を卒業するという新たな夢に邁進しています。

やまともさんの伴走あってこそだと思います。

本当にありがとうございました！

時間は誰にでも平等です。同じだけあるチャンスを活かせるのは「あなた」だけ

まずはやってみる！！ワクワクチャレンジに満ちた人生を送りましょう♪

Copyright©2020 yamatomo All Rights Reserved.

💎Aさんの活動の記録・マンツーマンコンサル期間3ヶ月💎

・フェイスブックお友達　100人⇒1000人以上

・アメブロ　600人⇒1000人

・公式LINE登録者　30人⇒83人⇒100人

～おまけ～因みに公式ＬＩＮＥってなんですか？

ＬＩＮＥは今や多くの人が使っているコミュニケーションツールです。

メールよりもメッセージのやり取りがしやすく、メッセージが来たことにも気づきやすいので、お客さまとのコミュニケーションを深める上でとても良いツールです。

反応をよくするためには・・・

反応をよくするためにはお客様から見て分かりやすいこと、そして簡単なことが重要です。

例えば、「〇〇な人はスタンプを送って下さい！」「プレゼント希望！と送ってください」等、簡単にアクションできるような内容の質問などをしてみると反応がよくなります。

文章だけではなく写真やスタンプを使って配信をするのがポイント！！

視覚的・直感的に働きかけることが可能ですし、目立ちます。また画面の下に表示される「リッチメニュー」もおすすめです。

是非お客様の目線に立って、使いやすい視覚に訴える発信を心がけて見ましょう♪

Copyright©2020 yamatomo All Rights Reserved.

【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

このレポートの著作権は発行者に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用することをを禁じます。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。

著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・オーナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者は一切の責任を負わないことをご了承願います。

Copyright©2020 yamatomo All Rights Reserved.