





まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- 
- 
- ①お名前、地域
 - ②ご職業
 - ③自身の強み、アピールポイント

■ ZOOMの使い方

【モニターの切り替え方】



【オンラインセミナー受講の注意事項】

- ・ このレジュメは後程プレゼントします！
- ・ 周囲が騒がしい場合はミュート設定を。
- ・ このセミナーは録画し、メンバーに公開されます。(撮影はココからです。)

★ 個人事業主のための五つ星ビジネス経営塾 ★

自分ブランド構築オンラインサロンメンバー限定



お客様の声の集め方 & 活かし方セミナー

- ① 自分にとって
- ② お客様にとって
- ③ 未来のお客様にとって

Q,

お客様の声の目的って
何だと思いますか？

A,

①自分にとって

価値・満足度の確認と
自分のモチベーションアップ

お客様の声の集め方 & 活かし方

A,

良いところを

確認してもらいファンになる

②お客様にとって

A,

③ 未来の
お客様にとって

信頼性、権威性

= 大丈夫かどうかの確認

お客様の声の集め方 & 活かし方

【お客様の声】

資産であり

自分の価値

【重要ポイント】

基本的にポジティブな
質問項目のみでOK

お客様の声は2種類

- ① ご感想(どう感じたか)
- ② 成果・変化(どうなったか)

もらうタイミングは？

ご感想→提供後すぐ

成果・変化→結果が出る頃

オススめの項目

- 1.購入前の状況、何に悩んでいたか
- 2.購入のキッカケや決めて
- 3.購入後の変化・気づき
- 4.ご感想、どんな人にオススめか

集め方は？

- 用紙や受付フォームに記入
- LINE、メッセージャーでのやりとり
- 動画、音声で収録
- 口頭でのやりとりでもOK

住福の集め方は？

- ① 自動化
- ② 直接お伺い
- ③ セッションやメッセージのやり取りで

住福の集め方は？

① 自動化

リザストで自動的に
追客しています。

予約後あれからいかがですか？メールの設定

あれからいかがですか？メールは最後の予約から設定した経過日数が対象です。
複数の予約が合った場合、最後の予約が対象となります。

送信
タイ
ミン
グ

1か月後 ▼ になったら、 お客さまに下記のメールを ▼ 送信する。

表
題

((family_name)), その後いかがでしょうか？

メ
ー
ル
本
文
の
内
容

((family_name))

ご無沙汰しております。
自分ブランド構築の住福です。

私とのセッションから一か月が経ちましたが、その後いかがでしょうか？

保 存

お客様の声の集め方 & 活かし方

住福の集め方は？

【例文】

ご無沙汰しております。自分ブランド構築の住福です。

私とのセッションから一か月が経ちましたが、その後いかがでしょうか？

〇〇さんのビジネスの変化や成果など、もし何かございましたらお知らせください^^

また、新たなお悩みなどが生まれている場合はぜひ気軽にご連絡くださいね♪

今後ともどうぞよろしくお願い致します。

個別予約管理→個別予約の設定→自動送信されるメールの設定(一番下)

予約後あれからいかがですか？メールの設定

あれからいかがですか？メールは最後の予約から設定した経過日数が対象です。複数の予約が合った場合、最後の予約が対象となります。

送信
タイミング

1か月後 ▼ になったら、 お客さまに下記のメールを ▼ 送信する。

表題

((family_name)), その後いかがでしょうか？

メール本文の内容

((family_name))

ご無沙汰しております。
自分ブランド構築の住福です。

私とのセッションから一か月が経ちましたが、その後いかがでしょうか？

保存

住福の集め方は？

② 直接お伺い

成果が出ている方に直接依頼。

セッションなどプレゼントしている。

[お客様の声
フォームをご案内](#)

住福の集め方は？

③セッションやメッセージのやり取りで

FBメッセージやLINEのやり取りを
そのままお客様の声に！スクショもOK

お客様から自主的に 成果報告を頂くには…

- フツと思い出した時に連絡する
- SNSでコメント、いいねなどマメにやる

お客様の声の集め方 & 活かし方

以前リアルでのセミナーで
使用していたアンケート用紙→

現在はリザストのフォーム
もしくは返信メールで
ご感想をもらってます！

あなたの声をお聞かせください

Q1: セミナーを受ける前に、悩んでいたことは何でしたか？

Q2: 何がきっかけでこのセミナーを知りましたか？

Q3: このセミナーを知ってからすぐに申し込みましたか？ (申し込みなかったのはなぜですか)

Q4: このセミナーのどのところにご満足頂けましたか？

Q5: 今後どんな変化がありそうですか？

※上記のお声についてお願いがあります。インターネットや印刷物などに掲載させて頂いてよろしいでしょうか？

下記の中から○印をおつけください。

() 名前を出してもよい () イニシャルなら出してもよい

お名前:

ご職業:

ご協力ありがとうございました。 自分ブランド構築コンサルタント 住福 純

※当アンケートで取得したお客様の個人情報は厳正に管理いたします。

ちなみに…

お客様の声は文面を分かりやすく修正、
追記したほうがいいです。

伝わらない文章だと勿体ない！

必ず掲載確認を！

- 名前、顔出しOK
- 金額などは伏せて名前、顔出しOK
- ニックネームやイニシャルのみならOK

※「掲載不可」は無くてもいいです。

お客様の声の集め方 & 活かし方

対面であれば写真or動画！



お客様の声の集め方 & 活かし方

必ずお礼を！

モノor時間
or割引

お客様の声 = 資産

経費や手間をかけてでも集めるべきもの

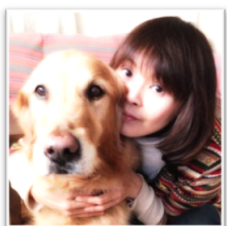
お客様の声の
活かし方

【活用シーン】

- ①ランディングページ
- ②ブログ、メルマガ、SNS
- ③ステップメールで自動化！

お客様の声の集め方 & 活かし方 【活用シーン】

①ランディングページ



3万円の動画講座が2日で30件完売！
半年で210件販売し大きく飛躍！

くどう まさみ様 / アニマルコミュニケーター養成&コンサル / 愛知県



高額講座のモニターが一晩で満席！
定価にしても追加申込がありました！

ヒラリー 掛川様 / 開運ナビゲーター / 東京都



パート程だった売上から3倍も伸び
社員の月収レベルにまでなりました！

尾崎 志乃生様 / タッチケア&コミュニケーション講師 / 愛知県

販売や募集の反応を

大きく左右する

重要項目がお客様の声

成果報告+

出来れば写真

文面も長くてOK

(長い場合は適度に修正)

お客様の声の集め方 & 活かし方 【活用シーン】

② ブログ、メルマガ、SNS

普段の積重ねが
販売・募集時に影響！

お客様の声

＋なにをやったのか

＋なぜそうなったのか(ポイント)

専門家としての信頼構築と
サービスを受けると
どうなのかの意識づけ

お客様の声の集め方 & 活かし方 【活用シーン】

③ステップメールで自動化！

0	1日目 売れるアメブロ&ワードプレスはこう使えば集客出来る！
1 ▼	2日目 売れるサイトを作るための3つの鉄則
2 ▼	3日目 売れるサイトタイトルの作り方
3 ▼	4日目 思わず「読みたくなる！」サイトタイトルの作り方
4 ▼	5日目 【特典付】アメブロでもWPでもコレやらないとダメセブン！
5 ▼	6日目 「何を書けばいいか」とかで悩む必要なし！
6 ▼	7日目 記事ネタに困らなくなる&集客力を上げるコツ
7 ▼	【おまけ】((customer_name))にスペシャルなプレゼントです！
8 ▼	【今日まで！】((customer_name))の半年後や一年後をズバリ予想！
9 ▼	((family_name))、ブログを早く書くコツをお伝えします♪
10 ▼	((family_name))、新しい層を開拓する方法をご紹介します。

11 ▼	((family_name))は何の専門家か伝わりますか？
12 ▼	目立たせる基本は“赤字”と“太字”です。
13 ▼	石の上にも三年。ではブログなら...
14 ▼	((family_name))、ブログ記事の黄金比を守れていますか？
15 ▼	検索エンジンに強くする&弱くする方法
16 ▼	((family_name))、ビジネスには“売れる肩書き”が必要です！
17 ▼	【保存版】めちゃ使えるブログツール集
18 ▼	アメブロのいいねやペタってやっほうがいいのですか？
19 ▼	合計18件の申し込みが入りました！
20 ▼	アメブロで集客する3つの秘密をポロリしちゃいます。
21 ▼	プロしか知らない！ブログを検索に引っかかりやすくするコツ

お客様の声は本編や本編後にも配信設定しておく

お客様の声の集め方 & 活かし方



店舗であれば
Googleのロゴミ
を、集めていこう！

お客様の声の集め方 & 活かし方



Google 口コミ ↓

検索に超強く

なれます！！

※Googleマイビジネスの登録が必要

シェアタイム

自分なりの工夫や
成功事例をシェア！

質疑応答タイム



以上

おつかれさまでした。

【8月開催】

★ 個人事業主のための百つ星ビジネス経営塾 ★
自分ブランド構築オンラインサロンメンバー限定



ペライチの
使い方・有効活用講座

【8/26】ペライチの使い方・有効活用講座

～オンラインサロンメンバー限定 ZOOMセミナー～

2019/8/26(月) 10:00～ ZOOM (オンライン通話システム)



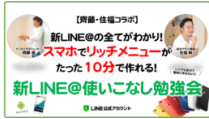
【9月開催】

★ 個人事業主のための役立つビジネス研修会 ★
自分ブランド構築オンラインサロンメンバー限定
1日1講座で、いそいそと目標を達成！
スタイッククラブ
シーズン3

【9/2】 スティッククラブ シーズン3

～オンラインサロンメンバー限定 ZOOMセミナー～

2019/9/2(月) 10:00～ ZOOM (オンライン通話システム)



【9/4 東京】 新LINE@ つかいこなし勉強会

新LINE@の全てがわかり! スマホでリッチメニューがたった10分で作れる!

2019/9/4(水) 14:00～ ソレイユ新宿

★ 個人事業主のための役立つビジネス研修会 ★
自分ブランド構築オンラインサロンメンバー限定
※ 等価の機会があります
自分の使命や強みが見つかります
「あり方」革命セミナー

【9/9】 「あり方」革命セミナー

～オンラインサロンメンバー限定 ZOOMセミナー～

2019/9/9(月) 10:00～ ZOOM (オンライン通話システム)



【オンライン】 ドラマチックなビジネスの 作り方セミナー

～すべてのビジネスをハッピーエンドに!～

2019/9/17(火) 10:00～ ZOOM (オンライン通話システム)



【名古屋】 ドラマチックなビジネスの 進め方セミナー

～すべてのビジネスをハッピーエンドに!～

2019/9/19(木) 14:00～ *



【大阪】 ドラマチックなビジネスの 進め方セミナー

～すべてのビジネスをハッピーエンドに!～

2019/9/21(土) 10:00～ *

★ 個人事業主のための役立つビジネス研修会 ★
自分ブランド構築オンラインサロンメンバー限定
絶対やった方がいいのに、
やらない人が多いことセミナー

【9/26】 絶対やった方がいいのに、やらない人が多いことセミナー

～オンラインサロンメンバー限定 ZOOMセミナー～

2019/9/26(木) 10:00～ ZOOM (オンライン通話システム)

