





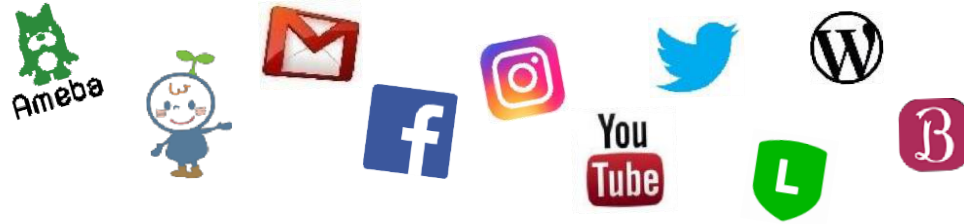
まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- ①お名前、地域
 - ②ご職業
 - ③自身の強み、アピールポイント
 - ④今日のゴール、得たいもの
- 
- 

【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
特設サイトでご覧頂けます。
- ・ 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



あり方は一つ!
やり方は様々!

お客様の声の集め方
& 活かし方セミナー

新規集客や売上アップで

悩んでいませんか？

どうすれば解決すると思う？

新規集客・売上アップには…

- ✓ ビフォーアフターを伝える
- ✓ 顧客との写真を見せる(お客さんがいる!)
- ✓ 自分の情熱や楽しそうな姿を見せる

お客様の声の集め方 & 活かし方

Q,

「お客様の声」の目的って
何だと思いますか？

- ① 自分にとって
- ② 受けてくれたお客様にとって
- ③ 未来のお客様にとって

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、
発信のチカラの入れどころ

お客様の声の集め方 & 活かし方

A,

②受けてくれた
お客様にとって

良いところを

確認してもらい

さらに濃いファンになる

お客様の声の集め方 & 活かし方

③ 未来の
お客様にとって

A,

信頼性、権威性

= 大丈夫かどうかの確認

→ 集客・売上に繋がる

この信頼って
なに？

積み重ねた**信頼**以上に

繁栄することはない

→ **お客さんの満足度、成果**

お客様の声の集め方 & 活かし方

【お客様の声】

資産であり

自分のサービスの価値

【重要ポイント】

基本的にポジティブな
質問項目のみでOK

オススのメの項目

「どこで知ったか」
もオススのメ

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

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

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(リザストの自動メール)
- ② 直接お伺い(リザストの多目的ページ)
- 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—1

リザストで自動的に
追客しています。

お客様の声リクエストの自動送信

もらってない人だけ送信 ▼



EMI 様

60分 Independence me セッション

何かポヤッと自分の方向性が定まらない方にオススメです！

純さんには毎回大変お世話になってます。

毎回フラットな視点で穏やかな態度で、幅広い視点でコンサルしていただき気づきや学びを与えていただいています。

純さんのコンサルは徐々に自分自身に変化を与えてくださるので
ちょっと不思議な感覚です。

資料作成を教えてくださいたい時には、サクサクと目の前で魔法のように仕上げてください、資料の作成の仕方やパワポの使い方
など同時に学ばせていただけるのが新鮮で毎回驚きで、これからの自分の変化も楽しみにしています！

何かポヤッと自分の方向性が定まらない方、どうかしたいけれどどうしていいかわからないか迷子になっている方は一度純さんの
コンサルを受けることをおすすめいたします。



EMIさん、嬉しいご感想をありがとうございます。

起業って長距離走ですので、いろんな状態の時がありますよね。そんな時こそフラットな視点が必要で
し、それで楽になれたり改善したり出来ます。

焦る必要はありません。必ず光は見えてきますから^^
心から応援しております。

住福の集め方は？

① 自動化-2

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ひ致します。

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。

送信タイプ: 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。

質問項目を決められるのがメリット

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のやりとりを
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!

継続的な
コミュニケーションや
フォローが大事!

- 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
ご感想をもらっています！

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

新規集客が弱い理由は…？

- ✓ 購入するメリットが伝わっていない
- ✓ 価格と商品の価値が見合わない
- ✓ この人から買いたいと思われていない

お客様の声の集め方 & 活かし方

全てを覆すのが


お客さんとの
写真も超大事！

お客様の声、
成果・変化

【活用シーン】

①ランディングページ(商品紹介ページ)

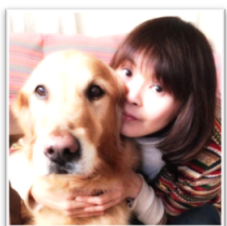
②ブログ、メルマガ、SNS

③  ステップメールで自動化！

 ステップ配信×カードタイプ

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

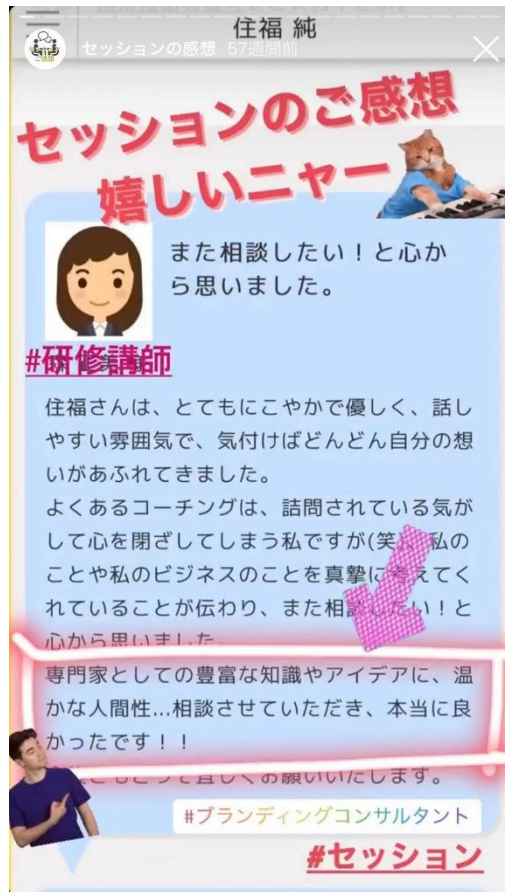
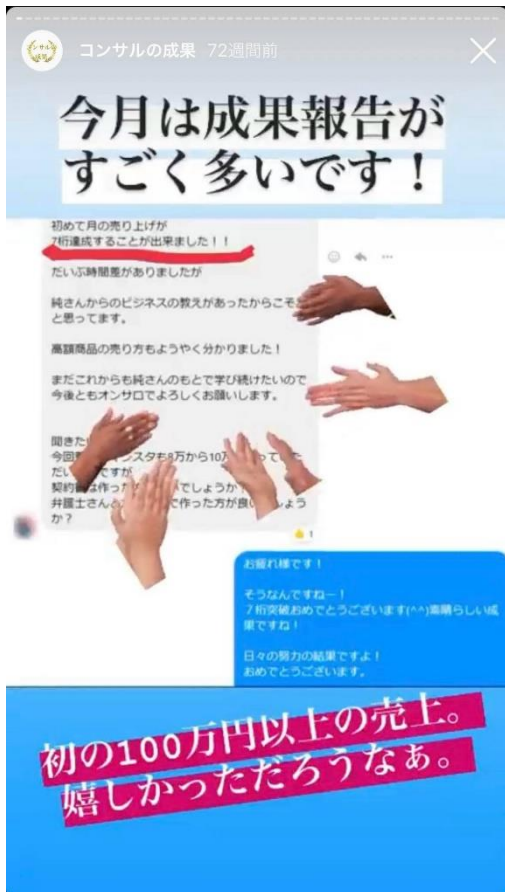
十なにをやったのか

十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】

② ブログ、メルマガ、SNS




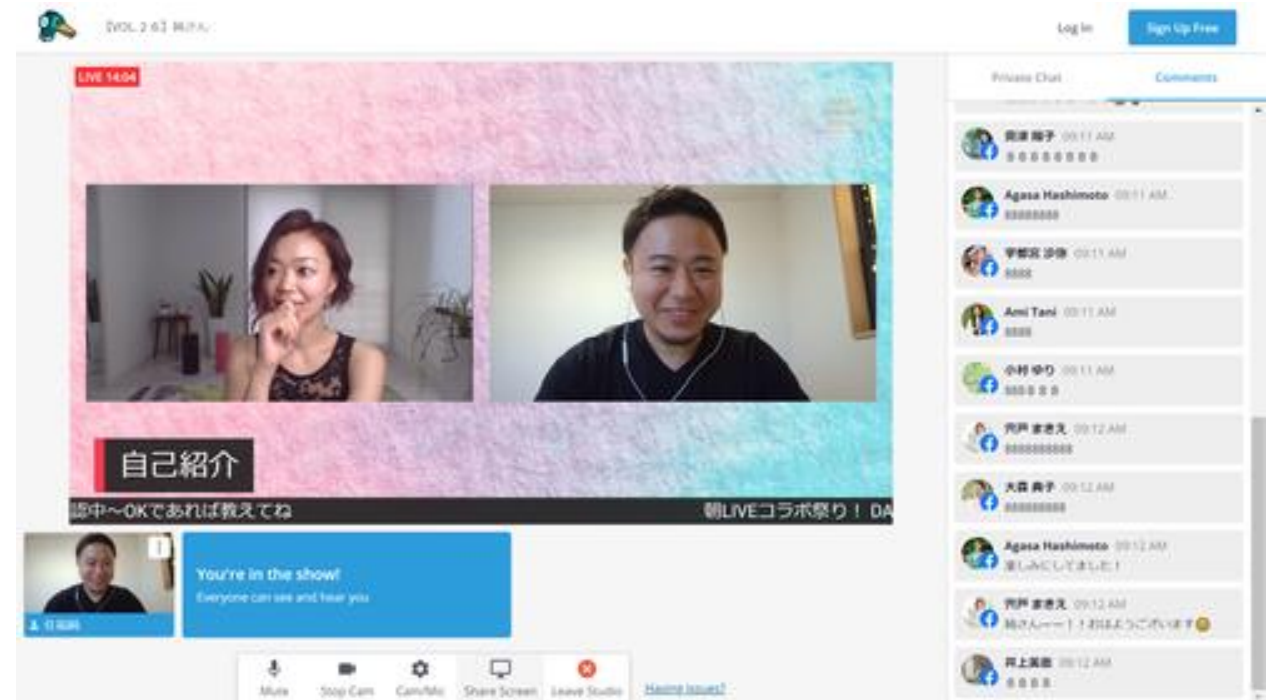
- <基本>
- ① メッセージャーのやり取り、リザストの感想をスクショ
 - ② インスタのストーリーズ
 - ③ ハイライトにも保存

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

< 超効果的 >

Live配信で
リアルタイムに
インタビュー 
信頼度が高い！



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。 |

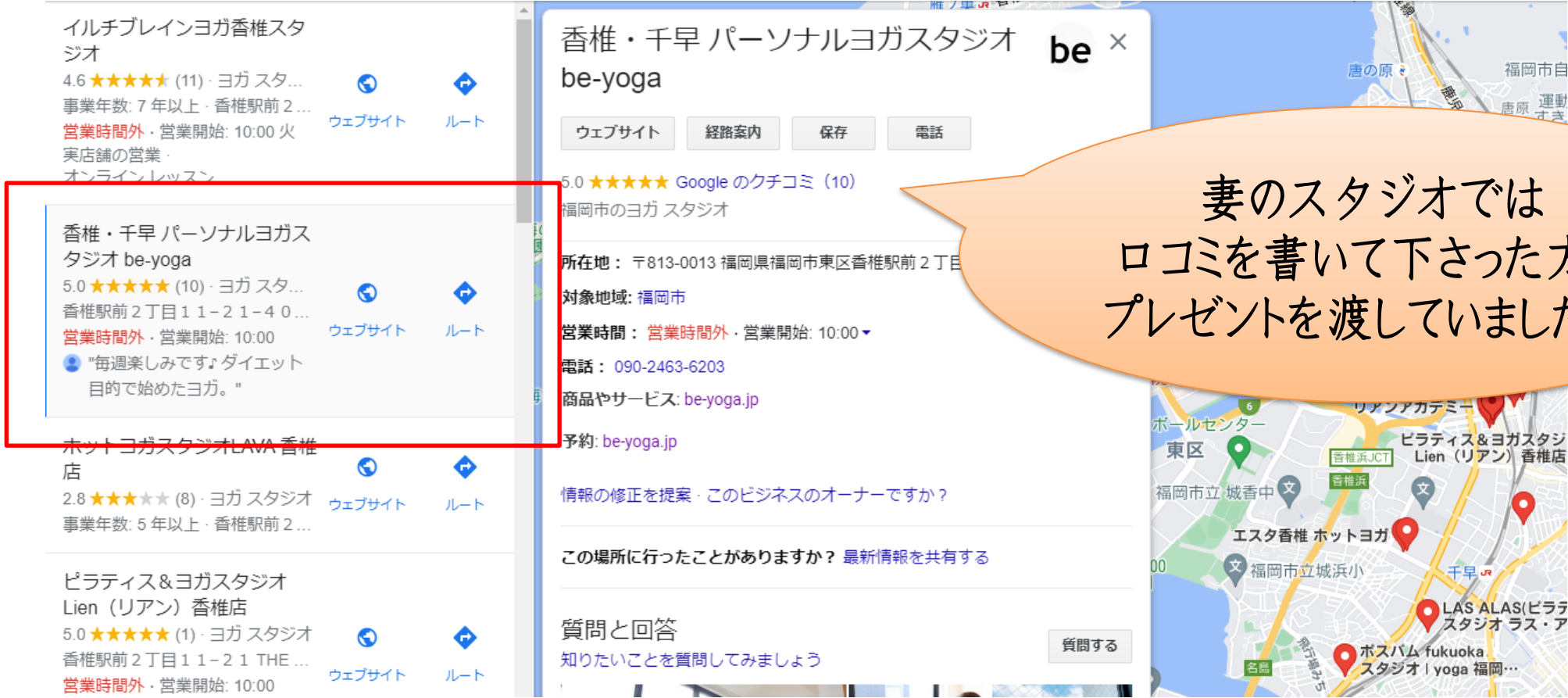
| | |
|------|--------------------------------------|
| 11 ▼ | ((family_name))は何の専門家か伝わりますか？ |
| 12 ▼ | 目立たせる基本は“赤字”と“太字”です。 |
| 13 ▼ | 石の上にも三年。ではブログなら... |
| 14 ▼ | ((family_name))、ブログ記事の黄金比を守れていますか？ |
| 15 ▼ | 検索エンジンに強くする&弱くする方法 |
| 16 ▼ | ((family_name))、ビジネスには“売れる肩書き”が必要です！ |
| 17 ▼ | 【保存版】めちゃ使えるブログツール集 |
| 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！



Google 口コミ ↓

※Googleビジネスプロフィールの登録が必要

検索に超強くなれます！！

新規集客・売上アップには…

- ✓ ビフォーアフターを伝える
- ✓ 顧客との写真を見せる(お客さんがいる!)
- ✓ 自分の情熱や楽しそうな姿を見せる

質疑応答タイム



シェアタイム

自分なりの工夫や
成功事例をシェア！

以上

おつかれさまでした。

【4月開催 毎回am10—12時】

3日 集客を自動化！ステップメール作る部

10日 3～5万円でもしつかり売れるワンデー講座の作り方

17日 お客様の声の集め方活かし方

24日 カード、QRコード決済基礎セミナー



【5月開催 毎回am10—12時】

8日 店舗向け バックエンド作成 & 売り方セミナー

15日 ちゃんと集客できる チラシの作り方セミナー

22日 Google広告のやり方 & 広告バナー作成セミナー

29日 ココロ惹かれるプロフィール文の作り方セミナー

