





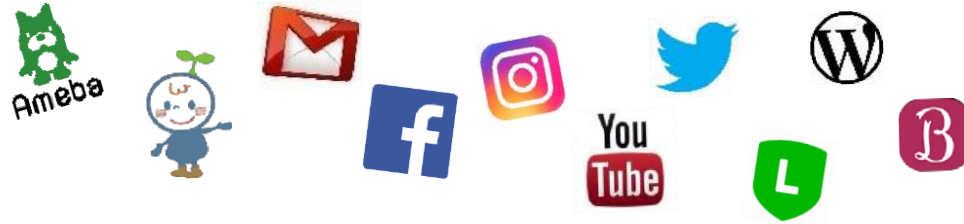
まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- 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今日の参加目的
- 
- 

【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!

＼ 紹介される ／
商品作りワークショップ

そもそも話…



良い商品、良いあり方で仕事をし、
お客様に感動を届けていれば
紹介されていくのは当たり前です。

ただし「当たり前」と傲り、「お陰様」の
精神を忘れると紹介は起こりにくくなります。

「紹介される」って…

なに？

◆ 紹介されるってなに？

- お客様に新しいお客様を紹介してもらう
- SNSやブログなどで紹介(シェア)して頂く
- お客様が知人や家族で話題にする

「紹介」ってどうやったら……

起る？

◆ 紹介の起こし方

- ① 「内容」で起こる紹介
- ② 「やり方」で起こる紹介
- ③ 「あり方」で起こる紹介

【5分間ワーク】

それぞれ
具体的なアイデアを
3つ以上考えてみましょう。



シェアタイム



シェア
タイム

「紹介される」商品やサービスを

考えてみよう

◆ 紹介される商品作り

ポイント

- ① 内容 例) 価格、感動、結果を出せる(自分の得意分野)
- ② やり方 例) プレゼント、キャッシュバックCB、シェアが利用条件
- ③ あり方 例) 誠実さ、場づくり、掃除、おもてなし

◆ 紹介される商品作り

新規を
増やしたい

- ① 内容: バズるキャッチコピー会議(無料)
- ② やり方: **ご感想必須**、継続検討の方限定
- ③ あり方: 親切丁寧で誠実



◆ 紹介される商品作り

新規を
増やしたい

- ① 内容:リザストでの動画販売
- ② やり方:代理店制度(紹介手数料)
- ③ あり方:内容の濃さと情報量



◆ 紹介される商品作り

① 内容: 結果の出るヨガレッスン

Googleの
口コミを
増やしたい

② やり方: 口コミ投稿でグッズプレゼント

③ あり方: 素敵な空間と丁寧なおもてなし

◆ 紹介される商品作り

口コミ投稿で
エコバッグ
プレゼント



Googleの
口コミを
増やしたい

◆ 紹介される商品作り

リストを
増やしたい

① 内容: 新しいステップメール

② やり方: シェアでプレゼント申込権

③ あり方: 内容の濃さと情報量



ちよとしたポイントを抑えるだけで

売れるアメブロ & ワードプレスになっちゃおう

7日間集中講座

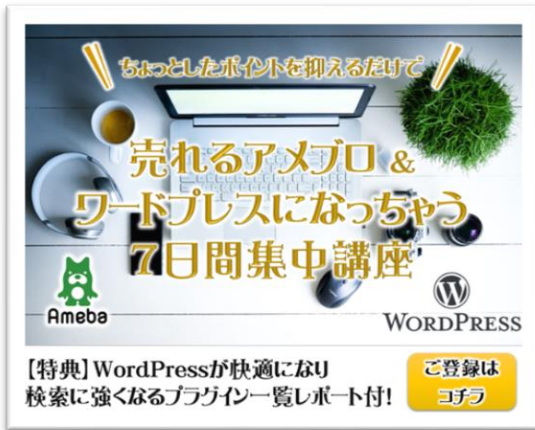
Ameba WORDPRESS

【特典】WordPressが快適になり
検索に強くなるプラグイン一覧レポート付!

ご登録は
コチラ

◆ 紹介される商品作り

リストを
増やしたい



<お申込方法>

- ① 新ステップメールをシェアする
- ② [キャンペーンページ](#)で「シェアしたよ」を送る
- ③ 自動返信メールのアドレスに、シェアしたのを確認できる写メや記事のURL、SNSのURLを送る

<プレゼント内容>

- ① 120分本気セッション（通常5万円）× 3名

基本的にオンラインになりますが、マジなコンサルセッションをプレゼントさせていただきます。

- ② 博多の美味いもん詰め合わせ（住福チョイス）× 1名

明太子や博多 通りもんなど、ザ・博多な詰め合せセットをプレゼント！内容はお楽しみに！！

- ③ 夏に住福家の畑で獲れた「無農薬野菜」詰め合わせ × 1名

住福の趣味で育てている家庭菜園の夏野菜をプレゼント！もちろん土にもこだわり、美味しく栄養満点の無農薬です！今年はミニトマト、ゴーヤ、きゅうり、茄子などがなる予定♪



◆ 紹介される商品

【10分間ワーク】
3パターン以上
考えてみましょう。

- ① 紹介・シェア自体の目的は？
- ② 商品や内容はどんなのがよさそう？
- ③ どんな「やり方」をとれそう？（無くてもOK）
- ④ どんな「あり方」で提供したい？

◆ 紹介される商品作り

ポイント

- ① 内容 例) 価格、感動、結果を出せる(自分の得意分野)
- ② やり方 例) プレゼント、キャッシュバックCB、シェアが利用条件
- ③ あり方 例) 誠実さ、場づくり、掃除、おもてなし



シェア
タイム

そもそも話…



良い商品、良いあり方で仕事をし、
お客様に感動を届けていれば
紹介されていくのは当たり前です。

ただし「当たり前」と傲り、「お陰様」の
精神を忘れると紹介は起こりにくくなります。

質疑応答タイム



以上

おつかれさまでした。

【9月開催 毎回am10—12時】

4日アメブロ集客基礎セミナー

11日検索から集客！SEO対策実践部

19日ビジネスコンセプト ブラッシュアップ会

25日インスタLiveコラボ部

