

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。)

あなたのビジネスを**飛躍**させる
—— 起業オンラインサロン ——

ファン化 & 口コミの 仕組みづくりセミナー

Business on-line salon

まず、正直に振り返ってみて

あなたのサービス、
口コミ・紹介、起きていますか？

なぜ、ロコミなのか

「ロコミが起きる仕組み」を

説明できないと、意図的に起こせない

= ロコミが無いのは、伸び悩みの“原因”かも

ロコミされる＝ファン化できている

ロコミされている＝
お客様が「ファン」になっている

口コミは、仕事の質がそのまま出たもの

「これ、誰かに教えたい」

と思えるレベルの仕事ができている

= 小手先のテクニックの結果ではない

ロコミの数=ファンの数

ロコミの数 =
ファンの数

ファンが増えると、こうなる

- ① リピートが増える（一度きりで終わらない）
 - ② 紹介で来るお客様が増える
 - ③ もらった声が、そのまま集客に繋がる
- ▶ **新規を必死に追わなくてよくなる**
(ロコミ＝最強の集客)

良い口コミを見て
購入を決めた経験がある人

98.4%

※ ほぼ全員が「良い声」で背中を押されている

悪い口コミを見て
購入をやめた経験がある人

98%

※ 口コミは「ないと不安なもの」＝もう購買の前提条件

★ なぜ効く？ ウィンザー効果

自分が言う

「私のセッション、
いいですよ！」

→ ちょっと疑われる...

VS

第三者が言う

「あの人、本当に
すごかったよ！」

→ 信じられる！ 刺さる！

利害のない人が言うから「本音」に聞こえる（数が増えれば説得力も増す）

ここから実践編

では、どう起こすか

～ 姿勢 と 仕組み ～

大前提：お願いでは生まれない

ロコミは「お願い」して
生まれるものじゃない

こちらの「姿勢」と「仕組み」で生まれる

【姿勢①】カギは「結果 + α 」

お客様に結果が出るのは、当たり前！

リピート・紹介を生むのは
「サービスの結果 + α 」の部分

その「+α」って、たとえば？①

あり方や、生き方に惹かれる

「あの人のあり方が好き」 「生き方に憧れる」
「この人の思いや夢を応援したい」 「一緒に盛り上げたい！」

その「+α」って、たとえば？②

アナタと関わることで...

- いい仲間に出会える
- そこにいてだけで、安心できる
- いつも新しい情報がもらえる

その「+α」って、たとえば？③

アナタと関わることで...

- 非日常を味わえる
- なんでも話せる、聴いてもらえる
- 褒めて認めてもらえて自尊心を高められる

【姿勢②】無理なコミュニケーションを取らない

サービスをオススメしすぎると、
お客様は引いてしまう

安心・安全の場 = 自信を持って紹介できる存在に

◆ ワーク①：あなたの「+α」を言葉にする

① あなたのサービスの“当たり前の結果”は？

② それ以外で、お客様が喜んでくれる“+α”は？

書けたら、チャットでシェアしてください(^^)／

【仕組み】まず「お客様の声」を集める

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)

特に重要なのは ② の「成果・変化」！

もらうタイミングが、大事

- ご感想 → 提供後すぐ（熱が高いうちに）
- 成果・変化 → 結果が出る頃に

声かけはシンプルに→「その後、いかがですか？」とフッと連絡

住福の「集め方」3パターン

① 自動化 (リザストの自動メール)

② 直接お伺い (フォーム案内)

③ やり取りをそのまま (スクショでOK)

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ヵ月後 ▼ 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ヵ月が経ちましたが、その後いかがでしょうか？

保 存

↑ リザストの自動メール設定

そのまま使える「声かけ例文」

ご無沙汰しております。メガヒットブランディングの住福です。

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、
もし何かあればぜひお聞かせください ^ ^

かしこまりすぎず、気にかけている感じで(^ ^)/

良い声“だけ”は、逆効果

良い評価だけ並べる → かえって信憑性が下がる

正直な声・迷った点も一緒に → 逆に信頼される

載せる前に、お作法を2つ

- 必ず「掲載確認」を（顔出し・名前・イニシャル等）
- 出来れば「お礼」を（モノ・時間・割引など）

お客様の声＝資産。手間をかけてでも集める価値があります(^^)／

◆ ワーク②：声をもらう“行動”を決める

① 今日「その後どうですか？」を送る相手を3～5人

② その人へ送る一言を、実際に書いてみる

この後すぐ送れると、口コミの歯車が回り出します(^^)／

集めた声を、活かす

「この人から買いたい」と思われていない...

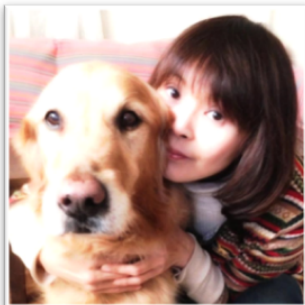


それを全部くっがえすのが
【お客様の声 + 一緒に写真】

活用シーン①：ランディングページ

成果報告 ＋ できれば写真

文面は長くてOK。販売・募集の反応を大きく左右する重要項目です。



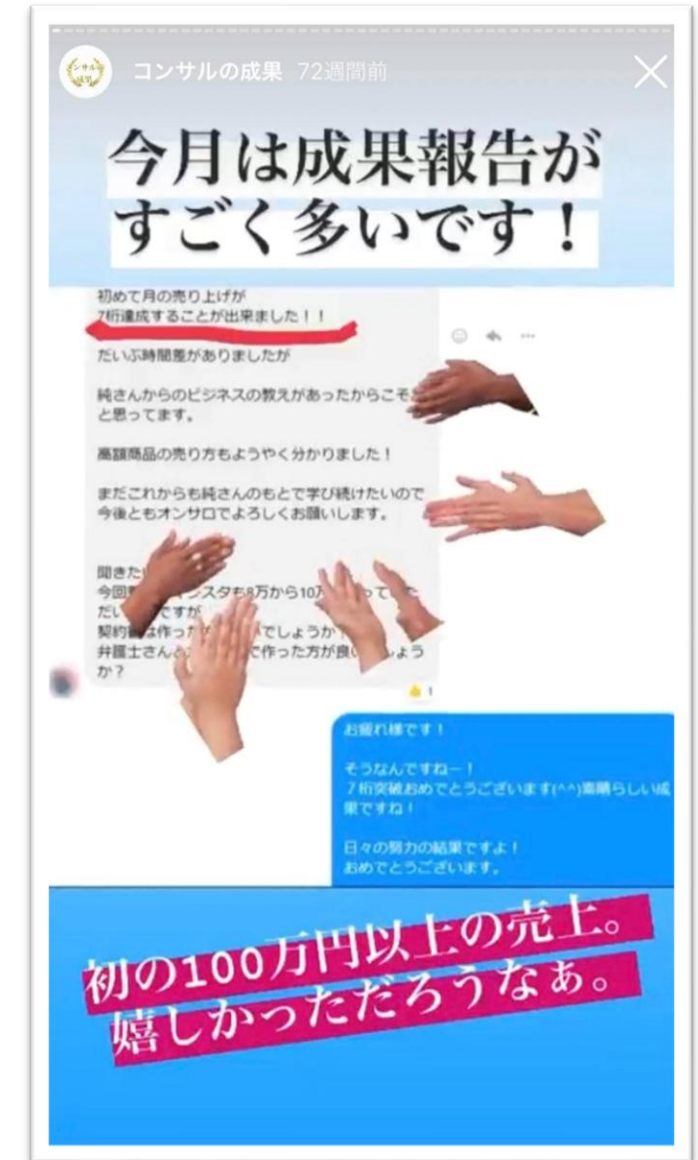
3万円の動画講座が2日で30件完売！
半年で210件販売し大きく飛躍！

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

(例：LPに載せるお客様の声バナー)

活用シーン②：ブログ・メルマガ・SNS

- お客様の声 + 「何を」 + 「なぜ」
- ストーリーズで発信 → ハイライトに保存
- Live配信のインタビューは信頼度が特に高い！



↑ ストーリーズの活用例

◆ ワーク③：どの声を、どこで発信する？

① 今ある声（or これからもらう声）を1つ選ぶ

② それを「どこで・どう」発信するか決める

LP／ブログ／ストーリーズ...1つ決めて、まず出してみる(^^)／

明日からのアクション3つ

- ① 自分の「+α」を1つ言語化する
- ② お客様1人に「その後どうですか？」を送る
- ③ もらった声を1つ、SNSで発信する

ロコミは、祈るものじゃない

ロコミ＝ファンの数。姿勢と仕組みで、意図して起こせる。

まずは「結果 $+\alpha$ 」に、こだわってみて(^^) /

質疑応答タイム



【シェアタイム】

今日感じたこと、
学びになったことなど



< 9 月開催予定 >

仕事をもっと楽しく 顧客満足度 **up** ↑

AI オリジナル アプリ作成講座



プログラミング知識ゼロでも
最短1時間でアプリ完成！



日本起業コンサルタント協会
Japan Entrepreneurship
Consultants Association

【8月開催 毎回am10—12時】

~~8/3 起業1年目がやるべきこと全部教えます！~~
~~起業ロードマップセミナー~~

~~8/10 いまさら聴けないAIのはじめ方&~~
~~AIエージェントの活用法セミナー~~

~~8/17 ファン化&ロコミの仕組みづくりセミナー~~

8/24 動けない自分を変える！思考転換セミナー



【9月開催 毎回am10—12時】

9/7 ハードモード起業のひっくり返し方 ★

9/14 やり過ぎちゃうワタシ脱出セミナー

9/28 準備と段取り徹底解説セミナー

