

「質の高いサービスを売る力」をつけ、
お客様の心に灯をともしセラピストを、一緒に目指しませんか？

一流セラピスト養成塾のご案内

Web合宿へのご参加、ありがとうございました。

このたびは「集客用商品作り・Web合宿」にご参加くださり、
本当にありがとうございました。

短い期間でしたが（しかも皆さんが何かと忙しい時期でしたが・・・）、サービスを生み出すために外せない勘どころをお伝えしたつもりです。

各フェーズ（段階）が“お伝えすべき事”をぎゅっと圧縮したコンテンツですので、今回の一巡ではあまり重要に感じられない部分があったかもしれません。

サービスを作られる際には、何度も動画や文章を見返して頂ければ幸いです。
どのフェーズもきっと、見返されると新たな発見があると思います。

今回のWeb合宿コンテンツが、これからあなたの「商品作り」という登山のガイド役として寄り添うことができれば本望です。

「魂に灯をつけるセラピスト」を、一緒に目指しませんか？

私がいまこのようなセラピスト向けの企画を提供する目的は、
セラピストの方が「周りの人たちの魂（心の底）に灯をつける存在」となって、
それぞれの場所で輝くお手伝いをするためです。

私はそれによりセラピストご自身の人生の質が高まり、同時にその、周りのご縁ある方たちの人生の質も高まると考えています。

「ああ、ここにはいいものがある」と人が集ってくるような、「ホーム」を感じられる場所。
心の底が喜ぶような、生命力に満ちた場所。

そんな場が日本のあちこちに存在したら、私たちの世界はもっと温かく明るくなるのでは？と思いませんか。

私はあなたに、そんな場を作れるセラピストになっていただきたいのです。

志高いセラピストが、軽やかに活躍する世の中

たとえば小さい子供は何かがうまくいかないとすぐに泣いたり、癇癪を起したりしますが、大人は彼らと同じように気持ちを乱すことはなく、落ち着いて受けとめていますよね。そして子供に「～～だから大丈夫だよ。」と教え、安心させてやることができます。

その理由は、大人は視点が高いからです。

経験を積んだことによって、自分も小さかった頃は理解できずに頭の中でバラバラだったものが統合され、「ものごとの道理が分かる」ようになったからです。

大人の社会でもこの「大人のような視点をもった人」が居れば、どうすればいいのか分からなくて困っている人を助け、手伝うことができます。

いい考え方のヒントやアイデアを、さりげなく提供する人。

そんな役割がセラピストにはある、と私は考えています。

そんな視点を持ったセラピストの方々にどんどん活躍してほしいと思っています。

セラピストは「目の前の方を癒すスキル」を持っていますが、高い視点をもって人に接することができると、「**その方の成長に貢献することもできる**」からです。

この分野には何かを乗り越えてこの道に入って来られた方も多いので、傲慢でなくあらゆる面で配慮があり、「人として尊敬できる」というのも私がセラピストを応援したくなる理由のひとつです。

「こうあるべき」と声高に主張することなく、でも高い視点で生き活きと活動するセラピスト。そんなセラピストの周りには、おのずと生きる喜びを感じる人が増えていくことでしょう。



しかしながら、「人が本来あるべき生き方ができるようなお手伝いをしたい」という思いで活動し始めた一方で、なかなかその職務に充分エネルギーを注げていないセラピストが多い...という現状があります。

「経営を成り立たせる」という壁にぶつかっている方がとても多いのです。

私もこの壁にぶつかり、長い間試行錯誤してきました。
ですので、これまでの自分と同じ苦勞をされているセラピストの方々の
なさっていることを見ていると、どこを改善すればよいかがよく分かるのです。

それはひと言でいえば、「**セールスの本質を理解する**」ということ。

一生懸命告知やセールスをして、その本質を理解していないがために
それらにかけた努力が報われていないセラピストの方をいたるところで目にします。

これは、非常にもったいないことです。

本質を押さえていないセールスは、ゴールが遠い

いくら志が高くても、セールス（サービスを提案して申し込んでもらう）という現実をクリアしなければ経済的な面でエネルギーが循環しないので、セラピーという仕事を続けていけません。

思うほどの収入が得られないがために、この仕事をあきらめていく方は少なくないですが、それはもったいない。

現実的に稼げるセラピストを増やすのも、私がいま取り組む仕事の1つだと感じています。

「セラピストでは食べていけない・・・」と、せっかくの資質を世の中に役立てることなく消えてしまつては、誰も幸せになりません。

サービス提供には「こういう人をもっと自由にしてあげたい」という志と、それを適切に伝えるスキルが必要です。

私がいろいろと学んでいくうちに、「ここを押さえないと、モノは売れないな」とつくづく感じたセールスの肝というべき部分。

それをしっかりと腑に落とし、即実践していける機会を、今回ご準備しました。

これから求められるサービスに必要な要素

今は情報が溢れかえっている時代です。企業のみならず個人が起業し、自分のサービスに注目してもらおうと日々情報発信をしています。

そんな情報の洪水を浴びて食傷気味な人たちは、あなたのサービスのどんな要素に魅力を感じて申し込んでくださるのか？

これについてあらためて考えてみましょう。

セラピストのお客様に多いのはまず「症状の緩和」などのような、「今すぐのお困りごとの解決」ですね。

でもその場合、その問題が解決されるとほとんどのお客様は去って行かれます。

それは悪いことではないのですが、「それ以上の取り組み＝その問題の根本的な解決」や、「より高次の循環＝あなたとお客様のお互いの成長」といったエネルギーの流れはうまれにくいですね。

「いいエネルギー循環」って、大切です。

この状態は・・・「社員が楽しそうに働いている会社」や「フェス（音楽祭）」などを例に挙げると、そこに集う人たちが生き生きしている様子がイメージしやすくもいいかもしれません。

「エネルギー（熱量・勢いなど）が高そうな気配」を感じられれば、人はそこに強く惹きつけられます。

かつその場の空気が「**自分の根底にある価値観（こんなふうに生きたい、在りたい）**」に近ければ、その人は長くその場に留まります。

あるいは何度も足を運びます。

「コミュニティ」という言葉を聞かれたことはありますよね。

生き方・在り方の価値観で共鳴している人の集まり。
これが「コミュニティ」です。

もしかしたら、あなたは今まで何らかのコミュニティを見かけたことがあるかもしれません。
あるいは今すでに何らかのコミュニティに所属していらっしゃるかもしれません。

でもひょっとすると・・・その集まりは、「コミュニティ」とは呼べないかもしれません。。。

誤解されやすいのですが、コミュニティというのは「〇〇の会」みたいなものではないのです。

たとえば・・・

「こういうことについて、あのメンバー達ならどう考えるかな...」と、
べつに集まらなくてもあなたが自然とそう考えてしまうような、心の中に「ホーム」として存在している人たちがコミュニティメンバーなのです。

「コミュニティ」の概念が、少しご理解いただけたでしょうか。

「コミュニティ」を意識してサービスを生み出していく

いきなりなぜこんな話をしたのかというと、この「コミュニティ」の要素があなたの提供サービスに含まれていると、そのサービスにはとても魅力が出るからです。

他に似たようなサービスがあったとしても、「ああ、この考え方納得するなー！私こういう生き方好きだなあ！」と感じると、**お客様はあなたのサービスを選ばれます。**

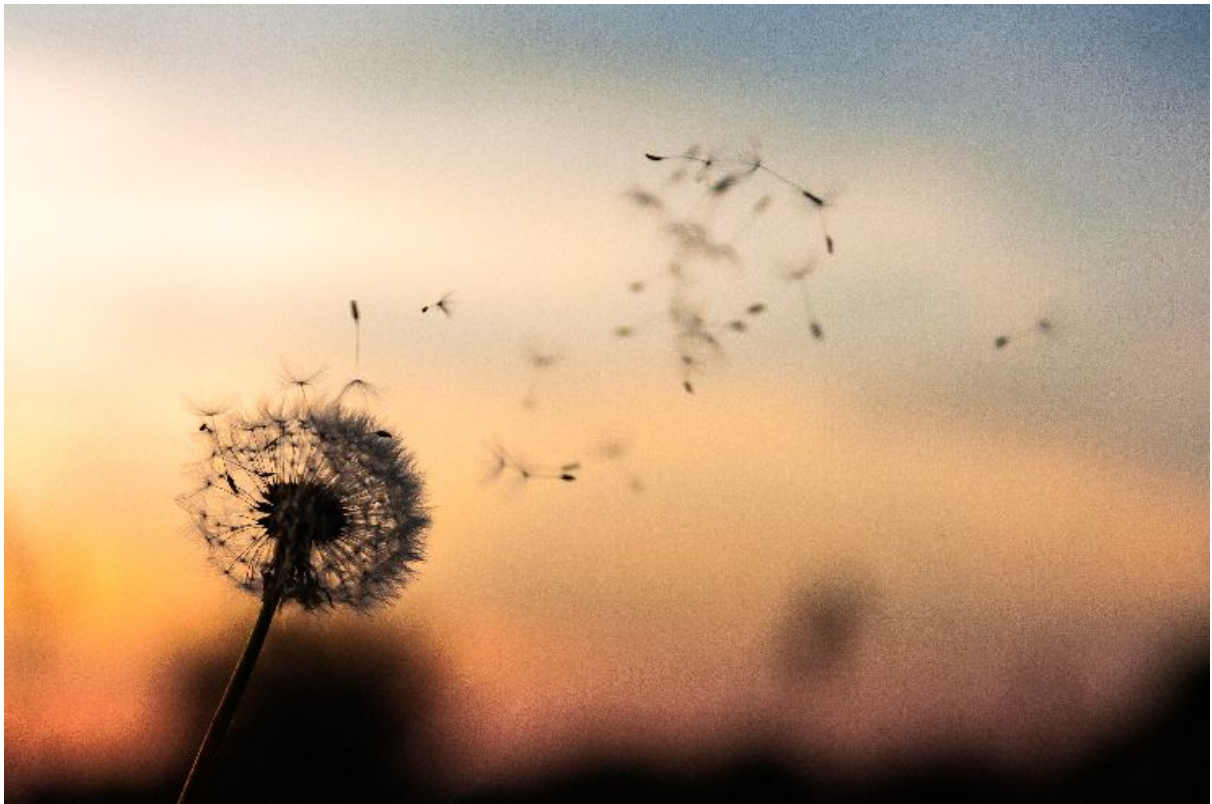
そして一度あなたのサービスを受けて気に入ると、長く受け続けてくださいます。なぜなら、**その方はここにいると自分らしく居られるので心地よいからです。**

そんな場を作っていくには？

私は今回、「そういった（コミュニティという）視点からサービス作りを考えていく場」を作りたいと思っています。

私自身も、「**魂に灯をともしセラピストの拠点となる場（コミュニティ）**」を作りたいと考えていて、そこに集うメンバーが成長していくためには、**どんなことを提供するといいのかな？**と考えているのです。

あなたも、お客様が「あなたから買いたい」「あなたのサービスを受けたい」と思うようなサービスを作り、あなた自身も成長や喜びを感じられる「コミュニティ」という場を生み出していきますませんか？



またこのコースでは、**コミュニティを率いるリーダーとしての在り方**についても、考えていきたいと思っています。

リーダーと聞くと、「そんなの考えたこともない」「自分には無縁だ」と思われるかもしれません。

でも私がここで言う「リーダー」とは王のような存在ではなくて、「**まず最初に動き始める人**」のことです。「**熱を生み出しはじめる人**」ですね。

この塾ではあなたご自身の成長に役立つであろう知識を私にご紹介し、それについてご感想や意見をメンバーから活発に返していただきながら、「**メンバー各々がコミュニティを生み出す“力を蓄える場所”**」としていきたいのです。

私がどんな提案をしながらこの塾を開こうとしているのか。その計画についてこれからお話をしていきますね。

この養成塾の期間は3ヵ月（9月～11月）。
コースは2つ考えています。

Aコース・セラピストのためのオープンコミュニティ
Bコース・文章に特化した個別コンサルティング
（Bコースでは、Aコースの内容も受けられます。）

<Aコース>セラピストのためのオープンコミュニティ

このコミュニティに参加するメリットは、あなたがセラピストとして活動していく上で、時には精神的な拠点となったり、アイデアをシェアし合うことで新しいサービスのアイデアが浮かんだりする場所。

いわば、いつもエネルギーが湧き出ているのであなたが補充しに来れる場所になる、という点にあります。

よく考えれば当たり前のことですが、エネルギー高い場を作っていく人は、自らがそうになっていく必要があります。

ではそうなるには、どうすればよいか？

そうなるには、必ずしもスタート時からすでに「すごい人」である必要はなく、「**そうなるうと志を立てればよい**」と私は考えています。

そして、**それを着実に実行していく**。

「目的に向かって行動している」姿は、エネルギーが整っていて高い状態だからです。そのベクトル（方向性と力）に惹かれて、人は集まります。

このコースで得られる知識で考えを深め、高めて、ご自分のコミュニティ構想に反映させていってください。

*** ご自身のためにアウトプットをしてください。**

Web合宿ではどちらかというと私が一方的にお話をする形でしたが、このオープンコミュニティでは参加者の方にもっと気軽に、かつ積極的にフィードバックをして頂きたいと考えています。

なぜならアウトプットすることで、**今知った事の理解が深く・早くなる**からです。ぜひ、アウトプットを人生の習慣にしてください。

きっと思考や物事の受け取り方などの面で、ご自分が変化していくスピードに驚かれるはずですよ。

なにより、コミュニティのメンバーで掘り下げた対話をするというのは、ただのお付き合いのおしゃべりとは違って楽しそうではないですか？

※問題解決力を上げるビジネス相談

今回は基本的に参加された方と対話の機会を多く取り、**ご希望があればビジネスのご相談も受けていく方針**です。

私が今まで培ったものからお役に立つ事は、何でもアドバイスいたします。
ただ、ひとつご提案をさせていただきますね。

それは、「ステージがぐんと上がる思考法をついでに身に着けませんか？」
ということです。

具体的には、私にご相談なさる前に「その問題のポイントはどこにあるのか？」
「その中心的な問題を解決するには、どういう手段を取るのがベストだろうか？」
と一考してから相談することを習慣にする、ということです。

これが習慣化されると、問題を整理する思考力が鍛えられますので、
問題解決がスムーズになります。

ビジネス以外の問題も感情を乱されずに解決しやすくなりますので、
ぜひこの「思考を整理する習慣」を実践しましょう。

*「目的を明確にしてから行動する」を習慣化する

目的を明確にすればするほど、あなたの気持ちと行動にはズレがなくなり、
今まで湧いてこなかった力も漲ります。
それは**あなたの身体が（あなた以上に）よく知っています**。

「心身一如」とは私たちセラピストがよく口にするフレーズですが、
簡単にそれを確認出来る方法があることをご存知でしょうか。

目的を明確にしてから行動する。
身体から湧き出る力を利用して、無駄なく「やりたいこと」をやり、
「行きたい方向」へ邁進していきましょう。

*エネルギーという概念について理解し、より発展的で快適に過ごす術を知る。

ここまで何度も、「エネルギー」という言葉を使ってきました。

私はここで「エネルギー」というものを、
とても抽象度の高い言葉として使っています。
（抽象度が高いというのは、「その中にいろいろな意味や情報が含まれている」

ということです。)

たとえば「その人の為にすごく考えたり、感情が波打ったりした」という表現を「その人の為にすごくエネルギーを使った」という言い方に置き換えたりできますね。

食べ物も、時間も、体力も、お金も、感情も、ありとあらゆるものが全て「エネルギー」です。

コミュニティもしかり。

「コミュニティを形成する」という視点からサービス作りを考えていく上で、そのエネルギーをより良く循環させるには何に気をつけるべきか？

ここを意識しておかれると、コミュニティメンバーとして迎えたいお客様像もだんだんと見えてくることでしょう。

私たちは人からエネルギーを奪ったり奪われたりということを、わりと無意識にやってしまいます。

また、エネルギー状態の低い人（一見そう見えないこともよくあります）を理解しておくことも必要です。

セラピストがついやってしまうことが、エネルギー状態の低い人をメイン顧客にしてしてしまうことです。

これは、ものすごく時間と思考・感情といったエネルギーを奪われてしまいますから、ビジネスを設計するうえでどんな方をお客様にしていくか？には検討が必要です。

エネルギーという視点からのビジネス構築について、積極的に考えてみましょう。

***ヨガの作法を普段に取り入れる**

「ヨガ」というと、マットの上でポーズをとることだと思われている方が多いのですが、**ヨガの本質は、「あらゆるものが統合される」という哲学にあります。**

「ああ、なるほど！」と分かった時って、スーッと気が通りますよね。これが、あらゆるものが「統合」された時に起きる現象です。その時、人は健康になっています。

私は今までいろいろな自然療法を学んできましたが、健康とはつまり「スーッと気が通っている状態のこと」だと思いに至りました。そして、目の前のお困りの方のためには、手段にこだわらずこの状態を目指せばいいのだと思うようになりました。

こういった、私たちが健康にするヨガの視点。**こころひとつで毎日出来る「ヨガ」**についてお伝えしていきます。

*陰陽五行論をビジネスに応用する

東洋医学に「陰陽五行論」という考え方があります。
コミュニティは人間（生命）の集まりですから、
コミュニティを1つの生命体と捉えることもできるわけです。

陰陽五行とは「物事が生まれてから盛んになり、
やがて土に帰ってまた次の力を蓄えていく」エネルギーの流れを説明したものです。

これは「コミュニティという生命体を扱っていく」うえで、また「一つのサービスをどのように
生み出し、循環させていくか？」を考えるうえでとても応用しやすいフレームワーク（考え方）
となります。

陰陽五行論をあなたのサービス設計やコミュニティ設計に応用して、**リズムに乗ったビジネスを
展開しましょう。**

*「売れない」時の考え方について

ここで言う「考え方」とは、「気を強く持って」「そのうちにいいサービスが作れるようになる
から」といった精神論や、根拠のない励ましではありません。

ビジネスは「誰に」「何を」「どう売るか？」の3つの側面から成り立っています。

・・・ということは、売れなかった場合はこれらのどこかがうまくいかなかったわけです。

それらのうちの、どこがうまくいかなかったのか？

サービスを企画して売るという作業は、「やってみなければ分からない」側面は確かにあるの
ですが、このコースでは、これら**3つの側面から改善ポイントのを見つけ方を、分析的に解説**してい
きます。

+++++

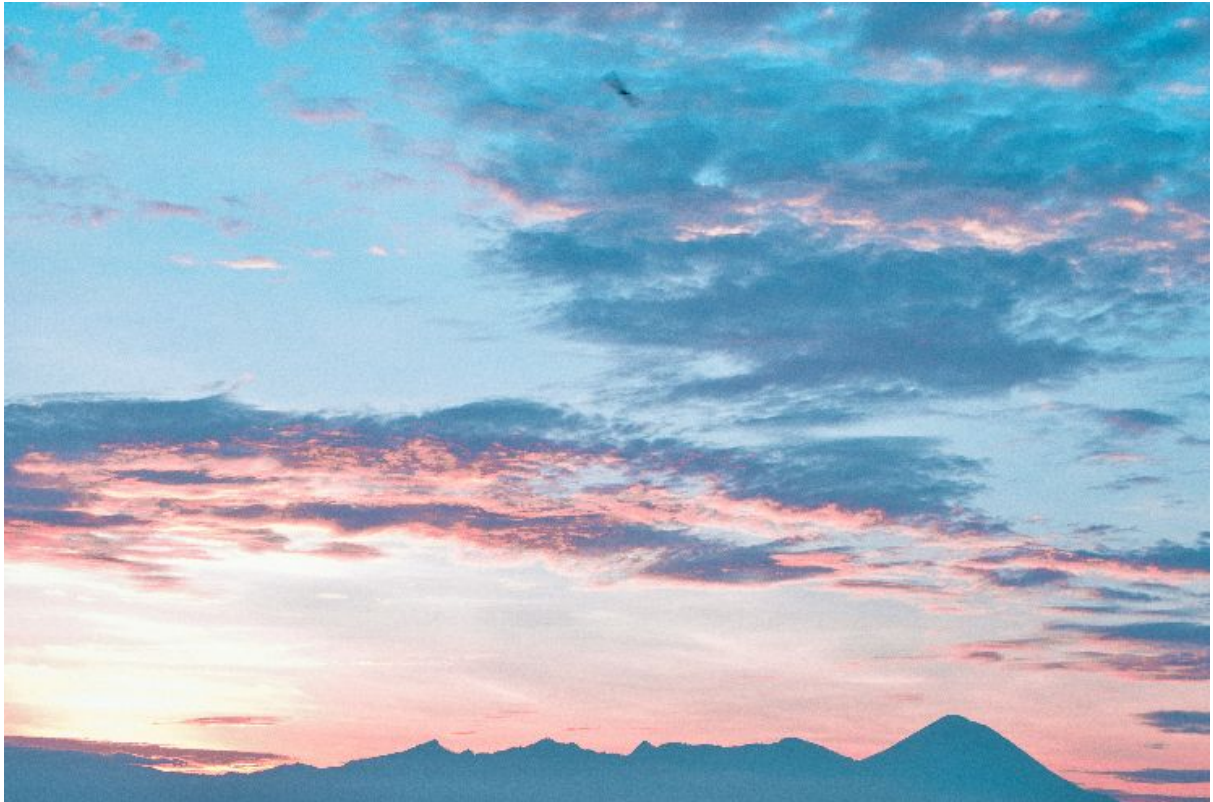
※いまちょっと挙げるだけでもこういったコンテンツがありますが、
私が目的としているのは「参加者のビジネスステージを上げること」です。

ここに全てのコンテンツは挙げきれませんが、
参加される方の今の状況にあうであろうフレームワーク（考え方）を選んでご提供してい
きます。

このコースでは、メンバーが**養成塾を修了してからもご自分で問題を解決していけるような
環境やヒントを準備**します。

形式も文章や音声や動画、対話など、その都度ベストな方法を取りながらご提供する予定です。

そして3か月後には見える世界が変わるくらい
ご自分のビジネスステージが上がることを目的としています。



<Bコース>セールス文章に特化した個別コンサル

気持ちのいいビジネスをするには、「この方をもっと（何かしら）自由にしてあげたい」と、
相手の為に自分が提供できることを一生懸命考えること。

そしてそれを、「提案したいお客様に**伝わるように**」伝えていくことが大切です。

「伝わるように」考えることは、お客様の頭の中を出来る限り想像することでもあります。

セールス文章というものは、「あなたが分かる言葉を使って」「書きたいように書く」のではありません。

「**お客様が分かる言葉を使って**」「**お客様が分かる展開で**」書いていく必要があります。
そうでないとお客様はあなたの文章についていけなくなるので、

途中で読むのをやめてしまうからです。

また、**セールス文章はただ「分かる」だけでは不十分で、**

お客様が「**あなたのサービスに興味を持って**」、
「**自分には確かにそれが必要だなと感じてくださって**」、
「**だんだんとそのサービスを受けたくて仕方なくなる**」

という状態まで筋道を立てながら書き進めていく必要があります。

この個別コンサルコースでは、**実際に書いていただいたセールス文章に対してフィードバックをしていきます。**

その中で講義もしながら、**学びと実践の両輪で「セールスのための文章力をつける」ことを目的**としています。

対面以外で告知をするなら、文章が書けることは必須

ドキッとされたかもしれませんが、これは事実です。

「文章を書くのは苦手です・・・」と仰る方はわりには多いのですが、それは練習量でかなり改善されます。

例えば、小さい子は語彙が少なく、言い回しのパターンも少ないですが、大人になるにつれてある程度自分の言いたい事を伝えられるようになってきますよね。文章を書くことも、それと同じです。

でも、「文章を書くのが好き」ということと、「セールス文章が書ける」ことは違います。

セールス文章は、相手の頭の中（どんな気持ちであなたの文章を読んでいるのか？）を想像しながら、かつ「**相手の価値観に新しい視点を与えて、自分のオファーに納得してもら**
う」ところまで行うのが役目です。

そうでなくては、読者はあなたの文章を気に入ったとしても「よかった」「面白かった」という感想しか持たないからです。

何げなくあなたの文章を読み始めた読者が、だんだんとそのオファーから目が離せなくなるセールス文章を書くには、どうすればいいのでしょうか？

いまから、その要点についてお話していきますね。

あなたらしい「強さ」を見せる

「ハロー効果」という言葉を聞かれたことはありますか？
ハロー効果とは社会心理学で発見された「人が取りがちな思考パターン」のことです。
たとえば人は、「目の前の人ハキハキと明るく話せばその人を頭が良いと判断したり、目の前の人太っていればその人をルーズな性格だと判断したりする」傾向があります。

ポイントは、「じつはその判断には何の根拠もないのに」という点です。

ちょっと残念に思われるかもしれませんが・・・。
人は様々な情報を瞬時に判断しなければいけないゆえでしょう。。
要は、人は「パッと見の印象や、分かりやすい指標（学歴・収入など）で他人を判断しがち」なのです。

このハロー効果は、セールスの場面においても機能しています。
つまり人は、**目の前の人から買うか買わないかを「その人から受ける印象で決めている」**のです。

そしてその印象の要素として外せないのが、「強さ」です。
これはぜひ頭に入れておいてください。

多く人は「強さを感じない人」からはモノを買いません。
つまり人は、「目の前の人を“印象”から判断し、そこに“強さ”を感じないとモノを買わない」のです。
私たちはそのことを承知した上で、セールスをしていかなければいけません。

いったいその「強さ」とは何でしょう？

「この人は、自分よりも知ってそう」
「この人には、自分の見えていない世界が見えているのかもしれない」
「この人について行けば、私もその世界に行けそう」
「この人の世界観を私も共有したい」

強さとは、そんなことを感じさせる「印象」のことです。
あなたの文章にそんな強さを感じられると初めて、読者はあなたの言っていることに耳を傾けるようになるのです。

ですからあなたは、どんな「強さ」を身にまとうか？を予め意識して、見込み客に語りかけていくといいですよ。

あなたにはどんな「強さ」を前面に出した文章を書くのが一番似合うのでしょうか。
(つまり、見込み客が強さを感じてくれるのでしょうか。)

この個別コンサルコースでは、私が今まで学んだ「強さを感じさせる個性学」のフレームワーク（考え方）をご紹介しますが、あなたと共にベストな「強さ」の出し方を考えていきたいと思えます。



見込み客との「距離感」を意識すると、書く文章が変わってくる

突然ですが私の過去を振り返って、ブログを書き始めた頃の話を見せて下さい。

自分の活動を知っていただく媒体としてブログを始めた頃は、
自分の日常や考えた事などをそこに書き綴ってはたまたま、
「今度こんなイベントを行います。ご興味のある方はどうぞ！」
みたいな感じの告知をして、自分としてはそれで営業活動をしているつもりでした。

...でも当然、そんな告知では何の反応もあるはずはなく。

これ、なぜだか分かりますか？

ひとつは、いまお話した「強さ」が文章に宿っていなかったからです。

でも原因はそれだけではありません。

もうひとつの原因は、読み手との「距離感」を全く意識せずに書いていたからです。

*見込み客は、どんな状態で、どんな気持ちでその告知文を見ているのか？

*そもそもその方は、いまその情報がほしいのか？

*私のことを〇〇の専門家だと認識してくださっているのか？

*どのぐらいご自分の悩みを解決したいと望んでいるのか？

そんなことなど全く思いを馳せることなく、ただ自分の都合で告知していたから何の反応も返ってこなかったのです。

あなたも告知をする時はぜひ、

*読み手の方があなたをどれくらい近く感じているか？

*あなたをどれくらい信用しているのか？

*突然こんな案内をしたらどう思うか？

などを想像しながら書くようにしてみてください。

この個別コンサルコースでは、**読者があなたに持っている距離感を意識しながら、ではどのように書いていくといいのか？**という繊細なニュアンスについてもお伝えしながら、以下の講座を開いていきます。

セールスレター講座

Web講座でも告知文作りのエッセンスをお伝えしましたが、**告知文は読み手の気持ちを盛り上げながら話を展開していき、最終的には自分のご提案に納得していただけるように文章を展開していくのが仕事**です。

これが上達するためにはまず、**たくさんのセールスレターを読んでみる**ことです。

そして自分なりに、**分析してみる**ことをお勧めします。

それをするだけでも、ずいぶんとレターを書く目が養われます。

ですのでここでもレターの分析は推奨しますが、この**個別コンサルコースでは特に、おそらく読者は気付きにくいであろう、その文章の裏に込められた意図についても解説をしていきます。**

セールスレターには、読み手に嫌な感じを与えないよう、しかしながら同時にあなたの「強さ」を感じて頂けるようなテクニックや、その商品・サービスが自分に必要だと感じさせるテクニックが随所に潜ませてあります。

それは詐欺のように悪質なものではなく、
いわば鮮やかな手品のようなものだと捉えていただければ。

(もちろんこれは、書き手のビジネス姿勢にもよります。
ですからまずあなたは「こんな方をお手伝いしよう」と志を立てることがとても大切です。
仮に文章テクニックだけで一時的に稼げたとしても、
そもそも見込み客の成長につながらないようなサービスは長続きしません。)

見込み客となる方は、いわば未知の世界（あなたのサービス提案）を前に「行っていいものか、
どうしようか・・・」と迷われているのです。
その背中を押すのが、セールスレターに潜ませてあるテクニックです。

そういった細かな配慮についても、このコースではお伝えしていきます。

しかしこれについて学ぶことは一方で、責任を伴うことも承知しておいてください。
その文章に背中を押されて、お客様はあなたのサービスに申し込むことを決意されるわけです。

ですから**来てくださった方には、全力で価値を提供する。**
その志をもって、テクニックを使いながらも魂を込めてセールスレターを書いていきましょう。

メルマガ講座

メールマガジンは、読者との関係性を構築する役目も果たしますが、
この講座では**セールスレターを見せる前の、**
「読者の気持ちを盛り上げる役目を果たす」メールマガジンの書き方
についてお伝えしていきます。

先ほどの読者との「距離感」の話に戻りますが、
読者との距離感は、このメールマガジンでぐっと縮めていくことができます。

あなたが提案したい商品やサービスをいきなりポン！と紹介されても、
その商品の良さを聞く気持ちの準備が出来ていない読者は、
あなたと同じテンションでセールスレターに対して反応は出来ないのです。

ですから**その気持ちを少しずつ高めていってあげる必要**が私たちにはありまして、その「**少しずつ高めていく**」役目を果たすのが、**メールマガジン**なのです。

これを丁寧に書き綴っていくことで、読者はあなたの提案を「早く知りたいな」と思うようになってくださいます。

「知りたくて知りたくてたまらない」という状態にまで読者の気持ちを高めてから、
「こんなサービスを作りましたが、必要ですか？」とセールスレターを見せる。

そうすると、すでにメルマガで**気持ちの高まっている読者はサッと手を上げてくださる**のです。

興味のない方にうるさくセールスするのではなく、**興味のある方だけを集めて、その見込み客だけを相手にきちんとセールスをする。**

このメールマガジン講座では、**読み手に心理的な負担を与えずに、より濃い見込み客だけを集めてその方達の気持ちを盛り上げていく工夫の仕方**についてお伝えしていきます。

(ちょっと余談になりますが、一人ビジネスを始めた方はそのほとんどがブログから始めますが、**じつはメルマガから始めた方が収益化は早い**のです。その理由は、いまご説明したようにメルマガは「**サービスのオファーをする“セールスレター”**」の**補佐的な媒体**だからです。)

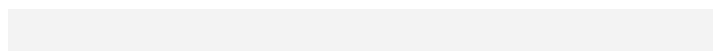
・・・以上が、私が個別コンサルコースでご提供していこうと考えている内容です。

私はこのコースで、**あなたがセールスのための文章を書くコツをつかみ、コース修了後はご自分でブラッシュアップしながらより上手に、Webでセールスしていけるようになること**を目指しています。

+++++

さて、ここまで長文を読んでくださって、誠にありがとうございました。

長くなりましたのであらためて、私がこの塾で皆さんにご提供したいものについてまとめさせていただきますね。



A

*あなたの人生とビジネスステージを上げる考え方について、これは役に立つなと私が判断したものをご紹介します。

参加メンバーの方にはそれについて積極的にフィードバックを返しながらか知識を血肉としていただき、**各々の人生の質がどんどん高まるような学びの場**にしていきたいと思っています。

*特にこのコースでは、「**あなたのご縁ある方の魂に、灯をともしセラピストとなる**」ことも**目的のひとつ**にしております。

この塾で得たものを、ご自分のコミュニティ

(よいお客様とつながっていき、いいエネルギー循環を起こす場) 作りに活かしていただければ幸いです。

*ご希望があれば、いつでも**ビジネスのご相談をお受けします**。
いま詰まっている箇所が対話をすることで再び流れるようになり、あなたのビジネス構築が進むことを目的としています。

B

以下のようなコンテンツを学びながら、**実際に文章を書いていただき力をつける**ことを目指します。

書かれた文章について**マンツーマンで添削**をし、
繊細な文章のニュアンスについても率直にアドバイスさせていただきます。
目的は、あなたにセールス文章の書き方のコツが身につくことです。

*「セールスレターの書き方講座」

*「メールマガジンの書き方講座」

*あなたの強さを印象付ける「配役」という概念について

*読者をスクリーニングし、濃い見込み客を集める方法について

*クロージングテクニックについて

・ ・ などなど。

*Web合宿と同じように、チャットワークとZOOMを使います

(ただし、Web合宿のサロンとは違うグループ(部屋)を作ります。)

*提供コンテンツ(内容)は、文章・チャット形式・動画・音声・対面相談などの中からその都度最適な方法を選んでいきます。

*Bコース(個別コンサル)を申し込まれる方は、自動的にAコース(オープンコミュニティ)の内容も学べます。

*ご提供した内容は、養成塾修了後も視聴できます。

9/

11/

Web

A

150,000

110,000

B

A

250,000

210,000

Paypal

3

3

A

39,000 ×3

2018 8 31

最後に

通常このようなセールスレターでは、迷っている方の背中を押すために、あとでリマインドメールを送ったりするのですが、今回はそういうことは一切いたしません。このレターが、今回ご案内する 最初で最後です。

理由は、ここまでで私の目的と決意を書き切ったからです。

このご提案が今のあなたに必要なだとお感じになれば、ご検討いただくと幸いです。

私は「今の自分が必要とされる事」と「自分の志」をよく考えてみた結果、「セラピストの方が一人ビジネスを興していく時」をお手伝いするのがいま一番お役に立つことだろう、また自分もそうしたいと思い、こうしてサービスをご提供しています。

ですがこれから先、「サービスの質とセールスに特化した、セラピスト向けの企画」をこのような密接さ（対面重視）でご提供するかどうかは未定です。

ですのでもし、今は迷っているけど次にあったら申し込むかもしれないな・・・と思っておられるのであれば、今回が一番効率的に学べる機会であろうことを最後にお伝えさせていただきます。

あなたと共に、成長できる場をつくっていただければ幸いです。

ご決断の締め切りは8月31日までとさせていただきます。

この養成塾に参加する

それでは、ここまでお時間を使って読んでくださって、本当にありがとうございました。

11月のフィードバック会でお会いする時を、楽しみにしております。

なかもとれいこ