



お試しセッションをサクサク増やす マインド編

株式会社 OnLine 統括マーケティング・ディレクター
佐藤 晋也

目次

1. はじめに
2. 支払う対価と得られる利益の関係
3. マクスウェル・サックハイムの三原則
4. 投資意識を持つ
5. あなたが商品売らないことの罪
6. お客さんを選べば何でも売れる
7. 調べ癖を付ける
8. 一つのことに集中する
9. とにかく実践する
10. 終わりに…

1.はじめに・・・

このレポートでは、具体的に、ネットを使ってあなたのお試しセッションを増やす前段階として、いわゆる「**マインドや考え方**」についてお伝えしていきます。

やり方やプロセスはもちろん大切ですが、それ以前に「その意図」が分からなければ、何をやっても表面的なものに過ぎません。

逆に本質の部分さえ押さえれば、自ずと必要なプロセスが見えてきます。

より効果的にあなたのお試しセッションを増やしていくには、これらの理解は大きな助けになります！

ぜひ他のレポートを読む前に、このレポートを熟読してくださいね！

2. 支払う対価と得られる利益の関係

基本的に人は、常に**支払う対価と得られる利益**を天秤にかけています。

これは「人間の行動」における、ひとつの法則です。

「コーチングやコンサルティングを契約する」という実際にお金が発生する場面ではもちろんですが、それ以外にも

- ブログを読む
- メルマガに登録する
- お試しセッションに申し込む

など「対価としてのお金」が発生しない場合でも、この法則は常に生きています。

ブログを読む時間やメルマガ登録する煩わしさ、そしてお試しセッションに申し込む時の不安など、全ては「相手が支払う対価」です。

そして無意識に支払う対価と得られる利益を天秤にかけ
「支払う対価以上に利益がある！」と感じた時に、初めてブログを読む、メルマガに登録する、お試しセッションに申し込むといった「具体的なアクション」を起こしてくれます。

人は常に「得られる利益」と「支払う対価」を天秤にかけています！その天秤が「得られる利益」に傾いた時、やっと重い腰を上げてくれるのです。

そのことを理解することで**「あなたが何を提示すれば、相手があなたが望むアクションを起こしてくれるのか」**が見えるようになります。

アクションを起こさせる3つの指針

- ① 十分な利益を与えるオファー
- ② その利益をしっかりと提示する
- ③ 心理的ハードルを下げる

① 十分な利益を与えるオファー

オファーとは「あなたからの提案」です。肝心の「相手が得られる利益」が弱ければ、そのために対価を払おうとはしません！

当たり前ですが、1,000円で1,000円以上の価値があると思うから1,000円払うのであって、そこに10円の価値しか感じなければ、それを手に入れたとは思いませんよね？

あなたが相手に何らかのアクションを望むなら、それと引き換えに「それをさせるだけの価値ある何か」を提案しなければなりません！

ブログを読んで欲しいなら、読む価値のある記事を書く。
メルマガ登録して欲しいなら、登録したくなるような「何か」を準備する。お試しセッションに申し込んで欲しいなら、「それを受けると得られる利益」を明確にする ～などなど～

人は常に「得しそうだからやってみよう」なのです！

人は究極的には「自己利益のためだけ」に動きます。あなたのオファーが相手の支払う価値を超えるものかどうか、常に気を配りましょう。

② その利益をしっかりと提示する

いくら素晴らしいオファーを準備しても、その価値が相手にしっかり伝わらなければ、相手は「それが価値あるもの」だと分かりません！

価値あるものを用意したなら、それを伝えるのもあなたの責務です！

誇大広告には問題がありますが、「良い！」と思える提案なら、自信を持ってアピールしましょう！

それを手に入れることが、相手の利益につながるならあなたが堂々と「良い！」ということを明言することが相手の方にとってもプラスになるのです。

③ 心理的ハードルを下げる

人は、常に支払う対価と得られる利益を天秤にかけていますので、あなたのオファー（相手の方の得られる利益）を重くすると同時に、**相手の支払う対価を軽くすることで、相対的にアクションを促しやすくなります。**

相手が支払う対価を軽くするとは「具体的なアクションを起こす際に心理的ブロックとなりそうなものを片っ端から潰していく」ということです。

心理的ブロックになるものとは、具体的には「**面倒くささ**」と「**不安要素**」です。

出来る限り面倒臭い思いをさせない工夫をする、そして不安を感じる可能性がある部分は、不安を解消できるような説明を添えてあげるのも有効です。

ブログは読みやすく、メルマガ登録フォームは分かりやすい場所に、料金体系は簡潔に、疑問や不安に感じそうなことは、Q & A ページを作ってしっかり説明するなどなど、

あなたの未来のクライアントさんのために、できる配慮はたくさんあります。

常に「何が相手の具体的なアクションをブロックするか？」を意識して、できる限りの配慮と工夫を実践しましょう。

これまでの内容を踏まえた一例

(例 その1)

メルマガに登録して欲しい → お相手の求めるものは「集客で成功する」 → メルマガに登録してくれたら「マーケティングに役立つレポート」をプレゼント → お客様が「自分の利益になりそうだ」という期待を持つ → 得られる利益と支払う対価を天秤にかけ、秤が得られる利益に傾けば、見事メルマガに登録！

(例 その2)

お試しセッションを申し込んで欲しい → お相手の求めるものは「集客で成功する」 → お試しセッションで「やるべきマーケティングを全てお伝えします」 → お客様が「自分の利益になりそうだ」という期待を持つ → 得られる利益と支払う対価を天秤にかけ、秤が得られる利益に傾けば、見事お試しセッション申し込み！

3. マクスウェル・サックハインの三原則

マーケティングの世界で有名な格言に「マクスウェル・サックハインの三原則」というものがあります。

マクスウェル・サックハインの三原則

- ① 見込み客は、あなたの広告を見ない
- ② 見込み客は、あなたの広告を信用しない
- ③ 見込み客は、あなたの広告を見ても行動しない

ぜひ、この三原則を頭に入れておいてください！

そして、どのようにしてこの「見ない」、「信用しない」、「行動しない」を乗り越えるか？

ネットを使ってお試しセッションの数を増やすには、常にこれを意識して工夫していく必要があります。

- どうすれば、見込み客の目にとまるか？
- 何があれば、見込み客は信用するか？
- 何をすれば、見込み客の行動を促せるか？

この3つをしっかりと意識すると、あなたの提案するオファーのクオリティーは格段に上がり、宣伝に使う手法ややり方、言葉ひとつひとつが全く別のものに変わってきます。

あなたは多分、視点やフォーカスを変えることの重要性はご存知だと思います。

そして「**売る側の視点**」で取り組んでいては、上手く行きません！

相手の視点に立ち、「私（見込み客）は、何があれば〇〇する（〇〇は“とって欲しい行動”）」という見方をすることが、結果的に「クオリティーの高いサービスと宣伝」を生みます。

4. 投資意識を持つ

もし、あなたが今後、本当にコーチやコンサルタントとしてビジネスをしていきたいなら、投資意識が必須です。

コーチやコンサルタントとしてお金を稼ぐ。それはもう、立派な起業家です。私はサラリーマンと起業家の一番違う部分は「**必要なものに投資できるか否か**」だと思っています。

何かを成すには基本的に2つの方法しかありません。それは「**時間と労力を使って自分でやる**」か「**お金を使って人にやってもらう**」かのどちらかです。

例えば本格的に集客をしていく際に、ウェブサイトが必要だとしましょう。

既にウェブサイトを作成する能力があれば、自分で作るのもいいでしょう。しかし「今から勉強しながら作る」というのであれば、それは起業家の選択ではありません。

将来ウェブデザイナーになりたいならまだしも、そうでないなら、こんなものはお金を払ってプロに任せればいいのです。

プロとはある意味「**お金と引き換えに、あなたの時間や労力を肩代わりしてくれる人**」なのですから。

このように「時間とお金を引き換える」という感覚は必須です。

また、私はレポート内でもいくつかのツールやソフトを紹介しています。

その中には有料のものもありますが、それらのツールやソフトを使ってショートカットできるなら、大いに活用しないというのはバカバカしいことです。

例えば月額2,980円のツールが、あなたが数時間かけて行う必要があることをワンクリックでやってくれるとしましょう。

この2,980円を惜しんで、あなたの貴重な時間を浪費するのはもったいない！

起業家にとって最も大切なのは時間です！なのでそんなツールがあるのなら、どんどん活用して時間効率を上げていきましょうね。

決して無駄遣いする必要はありませんが、この投資意識は「起業家にとって必須のマインド」と言えます。

5. あなたが商品売らないことの罪

あなたの商品が誰かの助けになるなら、それを売らないことは罪です！

あなたの助けを待っている人がいるなら、あなたは全力でその人たちを見つけ、集め、そして商品売らなければなりません！

良いものは全力を傾けて、大いに売る！もしあなたがそうしなければ、世の中には粗悪なものがはびこります。

もちろん、自分の専門性を高めるための勉強も必要ですが、どんなに商品価値を高め続けても、それを机の奥にしまったままでは無いのと同じです。

あなたの持つ価値は、世に出して初めて「価値としての意味」を持ちます。

良い価値を持つ人は、それを世に出す方法を身に付けるのが、世のためになります。

あなたが自分の商品売ることは、誰かを助けることなのです。

ぜひ、あなたはあなたの商品を世に広める方法を身に付けて、あなたの商品を必要とする多くの人々に届けてあげてください。

6. 相手を選べば何でも売れる

ここでとても大切な商売の鉄則をお話します。

それは「**相手を選べば何でも売れる**」という事実です。

「パソコンを起動してSkypeでビデオ通話をする方法」はビジネスユースには売れませんが、パソコンなんて触ったことのない、「孫とテレビ電話でお話したいお年寄り」には売れます。

「働きながら月30万の副業収入を得る方法」は、月100万の副業収入を持つ人には売れませんが、生活が困窮して副業収入を得たいサラリーマンには売れます。

「オクテな男子が彼女を作る方法」は百戦錬磨のプレイボーイには売れませんが、今までオクテで女性関係が上手くいかなかったシャイな男性には売れます。

このように、「**誰をターゲットにするか？**」を考えることで、実際には何でも売れます。

あなたが「大したことない」と思っているものでも、それを欲しがる相手さえ選べば、立派な売り物にできるので

「誰をお客様にするか？」は、ビジネスにおいて、とても重要です！そして「あなたのこれまで全ての経験は誰かの役に立つ」ということを併せて知っておいてください。

あなたのこれまでの学びや経験は、全てそれを必要とする人さえ選べばビジネスとして成り立ちます。

7. 調べ癖を付ける

分からないことは調べる。当たり前のようですが、実はこれが「癖として習慣になっているか」によって上手くいくスピードは全く変わってきます。

例えばネットを使ってビジネスをしようとした場合、どれくらいパソコンやネットに精通しているか？によって、ハードルの大きさが変わります。

ある人は、やり方を聞けばすぐに実行できるでしょうし、ある人は、言葉の意味さえ分からないでしょう

ですが、分からないことがあれば調べればいいのです。Googleで検索すれば大体のことは出てきます。

もちろん「何を調べればいいのか分からない」という場合もあると思いますが、そういう時には「**ライバルはどうしているか？**」をチェックするのも役立ちます。

- どんなブログデザインにすればいいか分からない
→ ライバルは？
- どんな内容を書けばいいか分らない
→ ライバルは？
- どういうふうにオファーすればいいか分からない
→ ライバルは？

このようなりサーチを重ねていけば、知識が厚みを持ちます。すでに結果を出しているライバルというのは、良いお手本です。もちろん丸パクリは厳禁ですが、そこから得られるヒントは大きな指針になります。

分からない → 止まる

これを繰り返していれば一向に前に進めません。

ネットが発達した現在、「あなたが今からやるべき事のヒント」が至る所に転がっています。

8. 一つのこと集中する

オプション思考（あれこれ他のことがやりたくなる）の人は特にですが、いろいろと手を付け過ぎて結局どれも身にならないということが、よくあります。

とにかく「**これ！**」と決めたら、**そのことだけに注力してみる**ことです。

アメブロでお客様を集めると決めたなら、それだけに注力する！Facebookでお客様を集めると決めたなら、それだけに注力する！YouTubeでお客様を集めると決めたなら、それだけに注力する！

ある程度の成果が出るまで、それだけを勉強し、そしてやってみる。

2割かじって次へ、また2割かじって次へでは、一生、上手くいきません。

ある程度の成果が出るまで、それだけを勉強し、そしてやってみる。

2割かじって次へ、また2割かじって次へでは、中途半端がとっ散らかるだけです。

正直言って、アメブロでもFacebookでもYouTubeでも、どれを使ってもお試しセッションを増やすことはできません。

それで上手く行っている人がいるのですから。

いろいろと手を付け過ぎる人が問題なのは、「あれこれ選んでいる」ではなく「本当はどれも選んでない」というところです！

あれこれやってみたけど結果が出ない → ×

本当は「**どれもやっていない**」だけなのです。

どの方法にも上手くいくやり方があり、ただ上手くいくまでやってないだけなのです。

とにかく「これ！」と決めたら、他のことには目もくれない！もはや言い古されて、何の新鮮味もありますが、それでもやはり「継続は力なり！」なのです。

9. とにかく実践する

結果を出せない人の特徴に「実践しない」というのがあります。実践しないから結果が出ない。

当たり前すぎて笑っちゃいそうになりますが、「**やればほぼ100%上手くいく方法**」を聞いても**9割以上が何の行動も起こしません。**

やればほぼ100%、月100万円稼ぐ方法を聞いても、それは実践せずに月20万円稼ぐために、週5日、8時間以上働くのです。

「もっと稼ぎたい」と言いながら…

人間って、本当に面白いものですね（笑）

【実践しない → 結果が出ない】

これは、至極当然の因果関係です。

コーチングやコンサル業をビジネスにしたい→その方法はある→でもそれは実践しなくて、バイトして生活費を得ることを選ぶ。本当にそういう選択をする人は、少なくないんですね。

今回あなたに受け取ってもらったレポートは、実践すれば、必ず結果が出ます！

ぜひ「実際に行動する一割」になって、あなた自身を最大限活かし、多くのクライアントさんの力になってあげてください。

10. 終わりに…

このレポートでは主に、お試しセッションを増やしていくためのマインドや考え方について説明してきました。

それだけに抽象的な部分も多かったかと思いますが、本質を知ることで「**やることの意味**」が**理解でき、しっかりと地に足のついた選択**ができるようになります。

次からのレポートは、より具体的な「やること」や「プロセス」について説明しています。

このレポートで説明したマインドや考え方を持って、実際のプロセスにあたることで、より理解が進み、より効率よく学習・実践できると思います。

それでは次のレポートで、またお会いしましょう！

著作権について

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

レポートの著作権は、著者である、株式会社OnLine（カブシキガイシャ オンライン）に属します。

著作権者の事前許可を得ずにして、レポートの一部、または全部をあらゆるデータ蓄積手段（印刷物、ビデオ、テープレコーダー及び電子メディア、インターネット等）により複製、および転載することによる一般公開、転売や販売を固く禁じます。

以上に記載した行為により、著作権者が不利益を被ったと判断した場合、該当する行為を行った者に対し、著作権法等、関係法規に基づく手続きにより、法的手段により損害賠償請求などを行う場合があります。

免責事項

本レポートを使用することによって生じたいかなる結果に対しても、著者は一切責任を負いません。レポート内容はお自分の判断と責任の上、ご利用ください。

またレポート中に含まれるリンク先、ならびに本レポートに関わるもの全てについても著者は一切責任を負わないものとさせていただきます。