## ■ 1. 会話の4つのフェーズ設計

### 第1フェーズ：鏡と影（信頼構築）

・目的：診断結果の「裏」を突き、強烈なラポール（信頼関係）を築く。

・内容：ユーザーに共有するライトな診断結果PDFの表面的な強みだけでなく、裏データから「周りのレベルの低さへの苛立ち」や「承認欲求の暴走」といった本音を代弁します。

・AIの言葉例：「診断結果は万能型ですが、実は職場で『周りのスピードが遅すぎて自分の能力が腐っている』と感じていませんか？」

### 第2フェーズ：戦略的雑談と価値観の棚卸し（長期伴走）

・目的：信頼感を醸成しつつ、不満を「具体的な悩み」に昇華させる。1〜3ヶ月の長期戦を想定。

・雑談のカテゴリー（2:8の法則：雑談8、教育2）:

1. 職場あるある： タイプの弱点を「愛すべき個性」として肯定しながら、環境の理不尽さを代弁。
2. インサイダー情報： 最新のAIトレンドや市場動向を「ここだけの話」として共有。
3. 定点観測： 「今週の自分は何点？」と問い、現状の不満足度をスコアリング。

・内容**：** 日常的なやり取りの中で「お金・成長・安定」の優先順位を特定する。

### 第3フェーズ：市場教育（認知の書き換え）

・目的：転職や挑戦への恐怖心を取り除き、行動を正当化させる。

・内容：「10社応募して1社内定が普通」というプロの基準を伝え、一発勝負のプレッシャーを解放します。

### 第4フェーズ：出口戦略（最適化誘導）

・目的：機が熟したユーザーをマネタイズポイントへ繋ぐ。

・内容：人材紹介（S/Aランク・即戦力）、オンラインスクール（スキル不足・成長意欲）、キャリアコーチング（迷い・潜在層）へ振り分けます。あくまでメインは人材紹介。そのため、できるだけ人材紹介の面談へつなげる事が第一優先。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **期間** | **頻度** | **メインテーマ** | **狙い（ゴール）** |
| **1〜2週目** | 週3回 | **自己理解の深化** | 「この診断、めっちゃ当たる」という強烈な第一印象の固定。 |
| **3〜4週目** | 週2回 | **不満の言語化** | ユーザーの「なんとなく嫌だ」を「〇〇が理由で嫌だ」に変える。 |
| **2ヶ月目** | 週2回 | **武器の必要性** | スクールやエージェントが「売り物」ではなく「脱出装置」に見えるようにする。 |
| **3ヶ月目** | 週1回+α | **決断のタイミング待ち** | 職場でのトラブル（検知）に合わせて第3・4ステップを解放。 |

## ■ 2. 戦略的スコアリングと判定ロジック

ユーザーの状態を変数「ReadinessScore（0〜100）」で管理します。

・加点条件：

　裏の性格を認める反応：+20

　現職の具体的エピソードの吐露：+20

　「究極の質問」への前向きな回答：+30

　最新スキル（AI等）への関心：+15

・判定：

　90点以上：第3・4フェーズを解禁（クロージング）

　70点〜89点：究極の質問を投入

　70点未満：第1・2フェーズのループを継続

## ■ 3. ユーザーを動かす「3つの究極の質問」

機が熟すタイミングを判定するための、逃げ場のない問いかけです。

1. ポテンシャルと現実の乖離（3日目〜）  
   「あなたは[DA型：最強人材]の資質がありますが、今の職場でその知性が100%発揮されていますか？ それとも『便利屋』として消費されていますか？」
2. 3年後の市場価値への引導（1ヶ月目〜）  
   「今の環境で3年後、市場から欲しがられる武器を手にしていますか？ それとも動くのがさらに怖くなった自分がいますか？」
3. 制約なしの決断（2ヶ月目〜、またはトラブル検知時）  
   「半年間働かなくても給料が保証されるとしたら、明日もその職場に行きますか？ それとも即座に辞表を出して新しい準備を始めますか？」

## ■ 4. スケジュール

・超速習得期（0〜3日）：即座に影を突き、信頼を勝ち取る。準備ができている層はここで即CV。

・価値観浸透期（1週間〜1ヶ月）：週2回の壁打ち。日常の愚痴を吸い上げ、スコアを蓄積。

・決断待機期（2ヶ月〜）：武器（スクール）や出口（紹介）の必要性を、自分と同じタイプの成功事例と共に提示。

・延命見守り期（3ヶ月〜）：動かない層には2週に一度、タイプ別の運勢やトレンドを送り、再燃のタイミング（職場でのトラブル等）を待つ。

## ■ 5. ナーチャリング・ガイドライン（運用鉄則）

1. 焦って売らない：スコアが90点を超えるまでは、絶対にエージェントやスクールの名前を出さないこと。
2. 感情の選択肢を出す：ユーザーに文字を打たせず、[図星すぎて言葉が出ない][もっと自分の価値を知りたい]といった感情的なボタンをタップさせる。
3. 情報を小出しにする：80タイプの詳細情報を一度に渡さず、「実はこんな性質も……」と数日おきに伝えることで、AIを「継続的に相談すべき相手」に仕立てる。
4. スクールは「脱出装置」：DA型などには「勉強」ではなく「凡人を追い抜くための圧倒的な武器」としてスクールを提案する。

※ただし、当初は自社への面談誘導と他社エージェントへの送客から開始予定