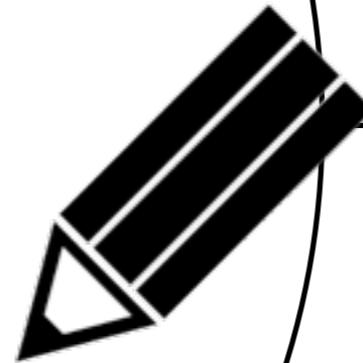


お客さまがあなたのファンになり
クチコミでシゴトの依頼が流れ込むシカケづくり

バイラルメイク アビリティ

瞬間で選ばれお願いされる
起業家になるための具体策



仕事の悩みを瞬間で“見える化”し
成果に繋がる“シンプルな答え”を導き出す
シゴトの“悩み”をなくす新常識『PLOTフレームワーク』

PLOT FRAMEWORK

-Yes! Give the Impression.-

なぜお医者さんは、営業なくして 「ありがとうございます」と言われるのか？

25歳のとき、私は転職し、フルコミッションの生命保険の営業の仕事につきました。

「将来は社長になる！」

夢見て飛び込んだ世界ですが現実には甘くありませんでした。

- ・ 保険の見込客を見つけること
 - ・ 保険の見込み客にプレゼンテーションをすること
- これが大きな2つの仕事でした。

血縁・地縁などまったくない名古屋の地で、わずか半月で、私の見込客は「ゼロ」になってしまいました。

プレゼンをする先が、ない。

生命保険の業界では、

「見込み客を見つけるのが8割の仕事、残り2割は作業」
このように言われていました。

「保険の見込客を見つけること」

に、孤軍奮闘する日々でした……。

友人にかたっぱしから電話をかけて、**「そんな営業の電話、二度とかけてくるな！」** **「もう友達やめる！」**と、言われたこともいっぱいありました。

アポイントがないため、空いた時間はすることがなさ過ぎて、家に帰って昼寝をすることもよくありました。

「このままでいいんだろうか？ そんなはずはない……」

休暇を取ってもまったく心は休まらない、そんな毎日でした。

ある日、風邪を引いて病院にいったときのことです。

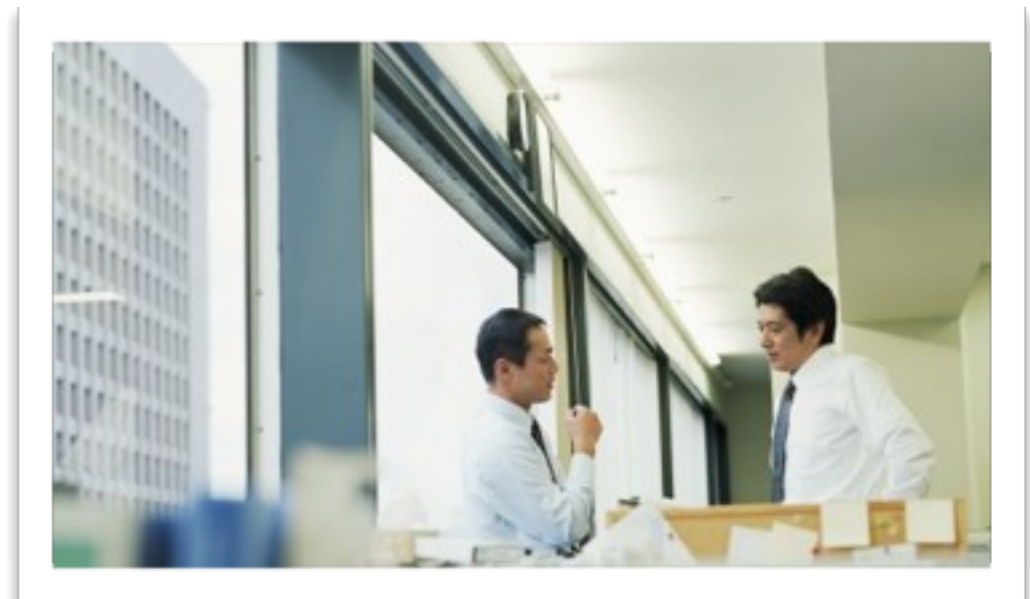
診察を受けていて、ふと思ったのです。

「さてよ……、この先生たちも、同じように会って、診断して、処方箋を書いている。さらには

『ありがとうございます』

と言われ、お金をもらっている。この違いはなんだ??？」

私はひとつの結論にたどりつきました。



えいぎょうりよく＝えいきょうりよく＋「”」 営業力＝影響力＋「”」

つまり、「営業力」とは、
**「この人は私の問題を解決し、
明るい未来を教えてくれる先生である」**
という、「影響力」があるかどうか？
ということ大半を占めていて、
その他に関しては「”」という小さなことではないのか？

そんな仮説を立てました。

それから私の行動は変わりました。

**「情報を本当に必要としていて、価値を感じてくれる人にしか伝えな
い」**
という方向転換をしたのです。

するとみるみる、お客さんの反応は180度変わり、今までの自分が
ウソのように、成果がではじめたのです。

「ありがとうございました！」
「先生のおかげで、夢のマイホームが購入できました」
「私の弟なんですが、相談に乗ってもらえませんか??？」
と、いわれるようになりました。

生命保険のフルコミッションの営業の業界において、

「入社2年後の在職率は20%」
とされています。つまり、

「入社2年以内に80%は辞めてしまう」

ということです。

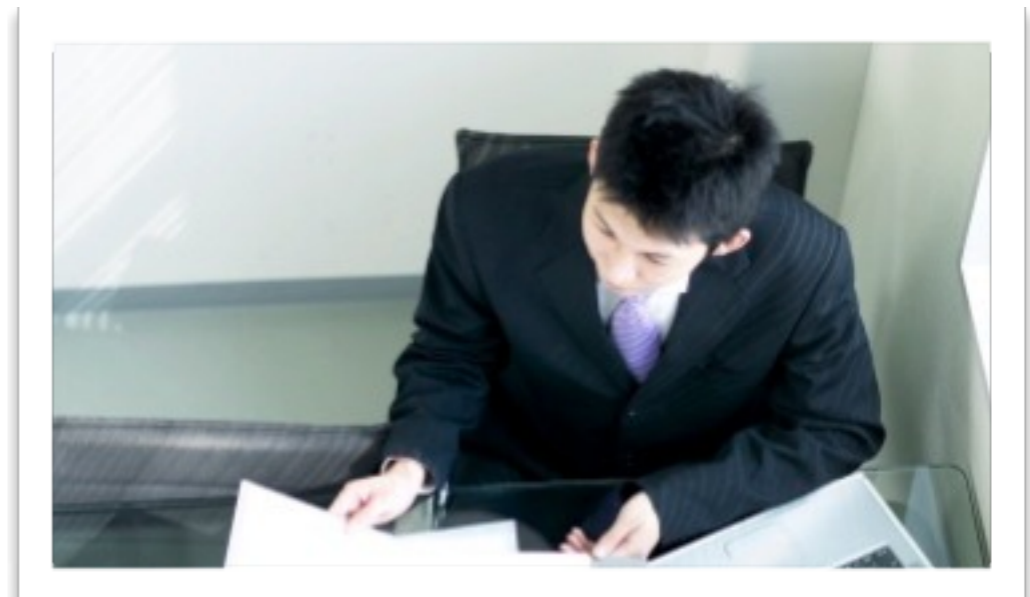
現在、住宅マネープランナーの活動をしていて、
「お金に関する情報を求めている方はいっぱいいる」
と感ずます。

また、保険業界では、時間・労力の配分について、

「80%が見込み客開拓、20%がコンサルティング」
といわれていますが、「これっておかしくない？」と思うわけです。

「金融のプロフェッショナルです！」

といいながら、コンサルティングではなく、
お客さんを探すことが、シゴトになっちゃってるわけです。



バイラルアビリティとは？

私は、

「お客さんを探すことがシゴト」

ではなく、

「お客さんの役に立つことがシゴト」

だととらえています。

お客さんの役に立つことに時間と労力をかけるなら、見込み客開拓なんて、している場合じゃないと思うのです。

だけど、お客さんがいなければ、ビジネスが成り立たない。

「バイラルアビリティ」

とは、

お客さまがあなたのファンになり、

クチコミでシゴトの依頼が流れ込むシカケ

を構築できる能力のことです。

私は、世の中の事業主・起業家のスタイルを、

「80%が見込み客開拓にかける時間、

20%がお客さまにかける時間」

ではなく、

「20%がお客さまにかける時間、

80%が見込み客開拓にかける時間」

に変えたいのです。

もし日本の事業主が、

「バイラルアビリティ」

を身につけることができたなら、扱っている商品・サービスにより磨きをかけることができ、お客さんと接する時間を増やすことができるのではないのでしょうか。

そうすることで、**お客さまに喜んでもらえる。**

そして、世の中の**事業主・起業家の売上が上がる。**

売上が上がることで、「夢」をかなえる人が増える。

夢を叶える人が増えることで、**日本を希望にあふれる国にしたい。**

これが、私の志命なのです。



バイラルアビリティを活用することで 得られるモノ・解決できた悩み

・顧客の獲得ができる

自動的に紹介されてしまうので、新規顧客獲得ができます。

・商品・サービスの価値を高めることができる

新規顧客獲得にかかる時間を少なくすることができます。

よって商品サービスの提供に時間をかけることができます。

時間をかけられるので、さらに商品サービスの価値を高めることが可能です。

・商品・サービスの金額を上げることができる

商品サービスの価値を高めることができるので、商品サービスの単価を上げることが可能になります。

・プロモーション材料が得られる

商品サービスの金額を上げることができ、紹介されるしくみがあるので、大きな話題性を生み出します。

・さらに顧客の獲得ができる

大きな成果が話題性をうみだし、さらに紹介されるようになります。

さらに自動的に紹介されてしまうので、より多くの新規顧客獲得ができます。

・紹介でシゴトの依頼をされるようになった！

おそうじ業のフランチャイズ加盟店は、1回の訪問と、2回の電話だけで、「ねえ、同じマンションの人をあと11人、ハウスクリーニングお願いしてもいいかしら？」と依頼された。

・シゴトが自動的に依頼される仕組みができた！

お願いされる形で、ハウスメーカーさんから、年間358世帯のファイナンシャルプランの相談案件を紹介いただいた。

・話題性のあるイベントでクチコミでお客さんが集まった！

フェイスブックで「キッズモデルコンテスト」を開催し、80人の参加者を集めたカメラマン

・マスコミへの露出ができ、先生の立場を構築できた！

紹介される言葉を持ち、ラジオのレギュラー番組出演が決まった。

・同じ時間と労力で、シゴトにつながる確率が上がった！

印刷屋は、「100枚配って30枚シゴトにつながる顧客動線名刺」

を開発し、価格競争から脱却し、実際に

「100枚配って30枚シゴトにつながる」ようになった。

・時間が確保でき、新しいビジネスをスタートできた！

実践したメソッドを体系化することで、同業のファイナンシャルプランナー向けの、「住宅マネープランナー養成講座」を開講することができた。

紹介動線構築のための5つのステップ

1.あなたの感動を口コミしてくれるファンを明確にしよう！

あなたが紹介したくなった時は、どんな状況でしたか？紹介したくなった理由を明確にし、分析することで、お客さまの心を動かすポイントを掴めます。

2.紹介が止まらない状態のイメージを明確にしよう！

紹介動線を構築するとどんな好循環が生まれますか？

3.あなたを応援し、紹介してくれる

「ファンクラブ」を作ろう！

一生のおつきあいをしていくメンバーを選抜できます。

4.「ファンクラブ」の方に、

最高のおもてなしをしよう！

応援してくれるファンクラブのみなさんと、共に成長できます。

5.勝手にクチコミされる魔法のツール

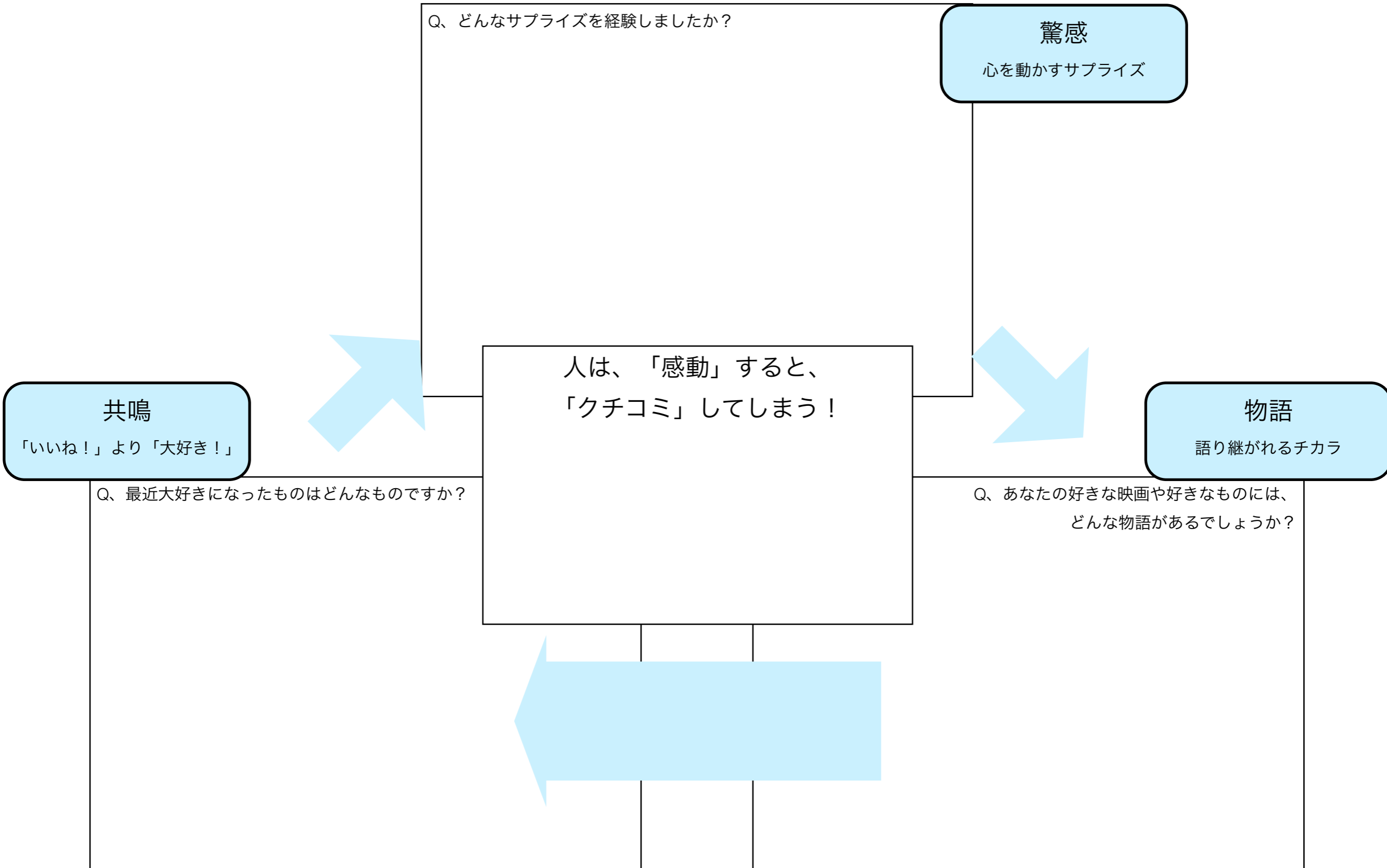
「プロフィールシート」を準備しよう！

「ピッ」と感じた時に「パッ」と出していただけると、自動クチコミツールを作成できます。



～あなたの感動の正体を明確にしよう！～

あなたの心が動いた時は、どんな状況でしたか？理由を明確にし、分析することで、お客さまの心を動かすポイントを掴めます。



驚感
心を動かすサプライズ

物語
語り継がれるチカラ

共鳴
「いいね！」より「大好き！」

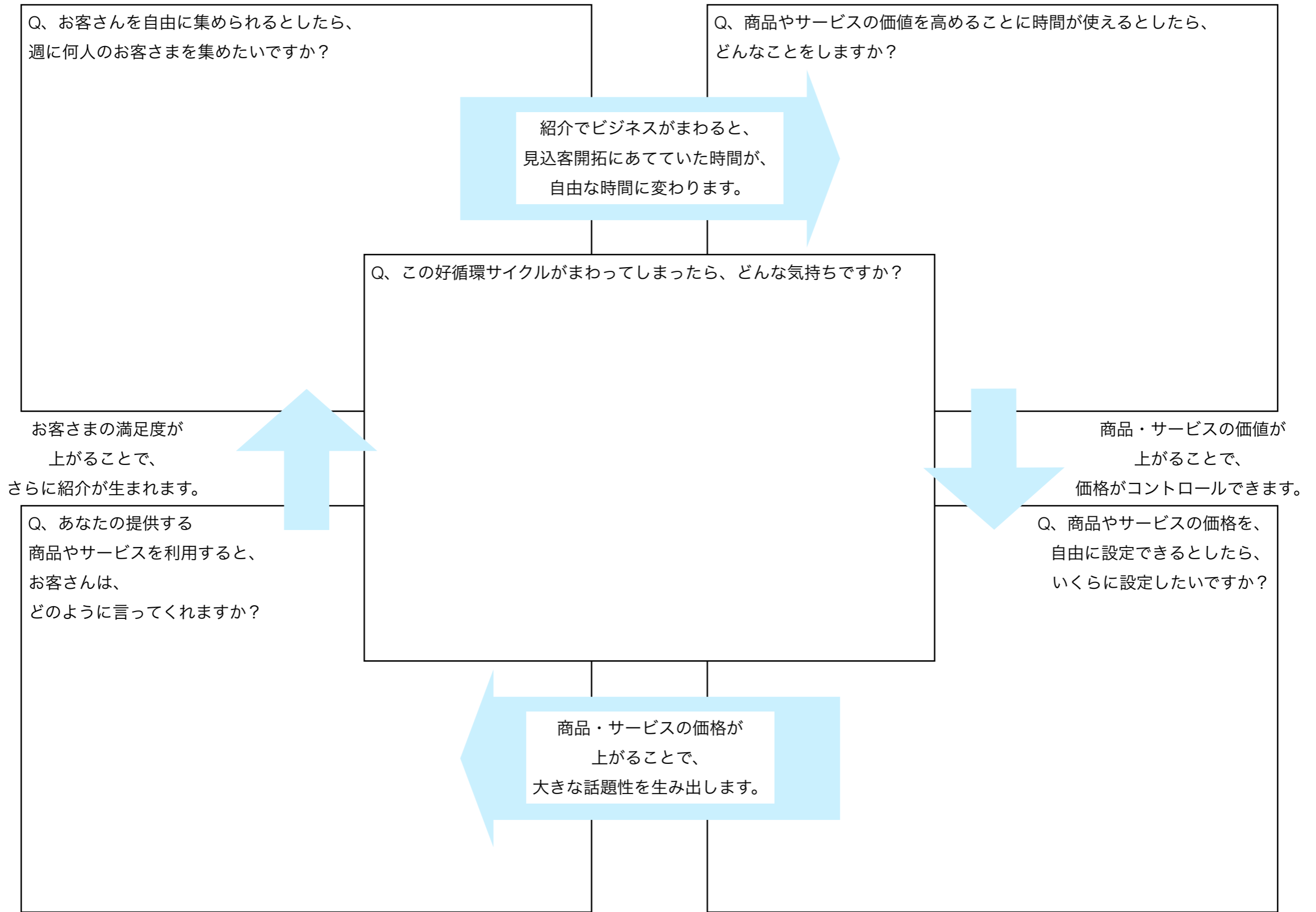
人は、「感動」すると、
「クチコミ」してしまう！

Q、最近大好きになったものはどんなものですか？

Q、あなたの好きな映画や好きなものには、
どんな物語があるでしょうか？

Q、どんなサプライズを経験しましたか？

～あなたのビジネスがお願いされて紹介が止まらない状態のイメージを明確にしよう！～



～応援し紹介してくれる「ファンクラブ」を作ろう！～

答えを惹き出すヒント

飾らず、素直な発想で取り組んでみてください。
ファンクラブには、今日の参加者を入れてもかまいません。

このPLOTフレームワークの活用方法

新しく紹介チームを作りたい時や、「ストーリー作りって難しい」と感じた時に、活用してみてください。
自己紹介は、セルフプロモーションアビリティ講座で学べます。

ステップ1 リストアップ30人

ファンクラブの候補生として、名刺交換した人、携帯の電話帳に入っている人など、まずはリストアップしてみてください。

| ビジネス関係 | 学生時代関係 | 趣味サークル関係 | 家族・親戚関係 | その他 |
|--------|--------|----------|---------|-----|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

ステップ2 抹消作業

名刺を見ても顔を思い出せない人は抹消！
嫌いな人、付き合いたくない人は抹消！
お客さまになる・ならないで判断しないこと！

ステップ3 ファンクラブ候補生に、1分間自己紹介で応援をお願いする！

以下の穴埋め形式で、応援されるストーリーを作成してみてください。

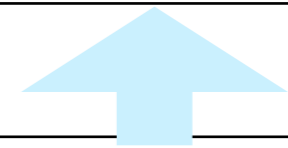
_____（あなたの商品・サービス）を知るまで、_____という問題を抱えていました。
_____（いつ）この_____（あなたの商品・サービス）と、であることによって、_____（解決した点）のようになることができました。

そこで、過去の私が悩んでいた、_____という問題を抱えている方のお手伝いをしたいと思っています。

もしよろしければ、私がやっている仕事を応援していただきたいのです。

もちろん、無理なことをお願いするつもりはありません。まずは、私が_____（例：毎月発行）している、_____（例：メルマガ）を_____（例：購読）していただいて、ピンとくる方がいたら、ご一報いただければ光栄です。

ぜひ、よろしく願いいたします。



リストアップ10人

| ビジネス関係 | 学生時代関係 | 趣味サークル関係 | 家族・親戚関係 | その他 |
|--------|--------|----------|---------|-----|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

アイデアの出し方は、アイデアメイクアビリティ講座で学べます。

～ファンクラブのみなさまに、最高のおもてなしをしよう！～

あなたが紹介したくなった時は、どんな状況でしたか？紹介したくなった理由を明確にし、分析することで、お客さまの心を動かすポイントを掴めます。

| | 知り合いグループ あなたのことを 知っているだけの人 | シルバーグループ まだ紹介はないが、 応援を了承してくれた人 | ゴールドグループ 紹介を1人以上 してくれた人 | プラチナグループ 紹介を3人以上 してくれた人 | VIPグループ 紹介を多数してくれた人 あなたのファン・応援団 |
|------------------|----------------------------------|--|--|--|---------------------------------------|
| 具体的な人の リストアップ | | | | | |
| 具体的なアクション | 応援を依頼する | 相手の基本情報を集める メールマガジンを出す 面談を増やし信頼を構築 記念日にアクションをする | 商品・サービスの購入より 応援がありがたいと伝える 紹介事例の承認 紹介事例の報告 | メルマガや企画の相談 アイデアの実現化 特別なプレゼント プライベートなお付き合い | 最上級のおもてなし |
| 何をするか | | | | | |
| いつするか | | | | | |
| どこですか | | | | | |

～勝手にクチコミされる、魔法のツールを準備しよう！～

顔写真

プロフィール

生年月日 _____

住まい _____

生まれ育ち _____

出身校 _____

血液型 _____

座右の銘 _____

家族構成 _____

一言

資格

趣味

特技

性格

愛読書

最近の感動

もし

答えを惹き出すヒント

出てきた答えに、「なぜ?なぜ?」
と「5回」自問自答し、つきつめて
考えてみてください。

このPLOTフレームワークの活用方法

作成したら、あなたのファンクラブメンバーに渡しましょう。
名刺、A4名刺、ブログ、フェイスブックのプロフィール欄など、人
の目につくところに設置し、活用してみてください。
自己紹介は、セルフプロモーションアビリティ講座で学べます。

1分間ストーリー

あなたは何屋さんですか?

あなたから得られるものはなんですか?

あなたと仲良くなる理由はなんですか?

あなたと仲良くなる方法はなんですか?

なぜ、このシゴトをしているのか?

なぜ、この会社にいるのか?

なぜ、この商品・サービスがいいのか?

*答えの中に、「目標」や「生き方」をおりませ、自分をアピールできるようにしてください。

連絡先:

e-mail:

【PLOTフレームワーク】バイラルメイクまとめ

～考動できる青写真を描こう！～

本日学んだことを、実際の日々の行動に落とし込めるように、計画を立ててみましょう。

私、_____は、以下の通りの計画で、紹介のシステムを構築し、ファンである、お客さまとともに成長していくことを、ここに誓います。

私は、紹介により、_____人のお客さまを集めます。紹介いただくことで時間ができるので、今まで見込み客開拓にあてていた時間で、_____の価値を高めていきます。

そして、_____円以上の価値を提供できる商品・サービスを提供いたします。_____円以上の価値のある商品・サービスを、_____円で提供いたします。

価値のある商品・サービスを提供することで、お客さまからは_____というお言葉をいただきます。この言葉のために、私は日々、価値を高めていきます。

この好循環サイクルをまわすことで、私はいつも_____という気持ちで志事に関わることができるようになります。

| | 1週目 | 2週目 | 3週目 | 4週目 |
|-------------------------|-----------------------|-----------------|------------------------|--------------------------|
| 新しいファンクラブ候補生の リストアップ | リストアップ 月 日まで | 抹消作業 月 日まで | 選抜メンバーにアポイント 月 日まで | 選抜メンバーに応援依頼 月 日まで |
| ファンクラブへの 最高のおもてなし | プロフィールシートの作成 月 日まで | リストの整理 月 日まで | 具体的に何をするかを決める 月 日まで | 具体的にいつどこでするか決める 月 日まで |