

あなたのビジネスに
置き換えられる
インタビュー実例付き！

3ヶ月で売上10.4倍！ 101万円を売り上げた アロマサロンの実録 第一章

3,218人の社長が”バイブル”にするクチコミの新セオリー

社長や起業家が実践した、

再現力の高い数ある事例から置き換えられる！！！！

クチコミされるストーリー構築ノウハウ

クチコミでガンガンシゴトが舞い込む方程式

バイラルメイクセオリー

PLOTフレームワークプロジェクト

バイラルメーカー 小宇佐拓宏

読者のあなたに重要なお知らせ

- ・ 共感されクチコミされるストーリーを作成したい
- ・ 作成したクチコミヒットパターンの答え合わせをしたい
- ・ クチコミヒットパターン戦略を作成したい

このようにお考えの方のために、

PDFの最後に、読者限定の特典を用意しております。

お見逃しないように、ご活用ください。

はじめに

このテキストは、

著者が270,000円で提供している、

クチコミでガンガンシゴトが舞い込むフレームワーク学習

バイラルメイクセオリー3ヶ月コンサルティング

で提供している内容の一部を書き下ろしたものです。

著者が関わる方々が実際に活用し、

成果が実証済みで、再現性のある、

クチコミ集客理論を提供しています。

第一章

リリース前に施術予約を満員御礼にした3つのステップ	6
共感され、クチコミされるストーリーを構築せよ！	6
3ヶ月で売上10.4倍、101万円を売り上げたアロマサロンの事例	6
実績がなくてもクチコミは起こせる！	10
クチコミされるストーリーを構築する時の鉄則	17
「お姉ちゃん、もう妊娠なんていやだ」がアロマセラピストの道を決めた	24
【完成】「出産前と同じきれいな体のままでいたい！」共感され、クチコミされるストーリー	30
一期一会のご縁を逃さないファン化のシカケを設置せよ！	35
ストーリーが完成したら最初に行なう3つのこと	35
一期一会を取り逃がさない3つのプロフィール整備	38
基本データは一瞬であなたを伝えるウェブ履歴書	40
フェイスブックのプロフィール写真で一瞬でココロを掴む	42
フェイスブックのカバー写真は無料で設置できる看板である	45
気持ちを掻き立て「買わせてください」とお願いされる発信をせよ！	49
プロフィールにストーリーを配置したら継続的な投稿をしよう	49
Facebookでいいね！コメント、友達・フォロワーを増やす最大の鍵	53
おにぎりを売りたいければ〇〇させればよいだけ	56
リリースと同時に満員御礼を実現した5つのステップ	59
1. 「買わせてください」とお願いされるビジネスコンセプトの発信例	63
妊娠線は、なぜできてしまうの？	64
「お姉ちゃん、もう妊娠なんていやだ」	66
妊娠線には”早めの”予防対策が肝心！	68
2. 「えっ！あの人が〇〇に？」ピフォア・アフターでリアルイメージを提供	71
3. 論理を用いて感情に訴えるビジネスコンセプトの分解	80
4. 買いたい気持ちを掻き立てて発売日に行列ができる予告プロモーション	92
5. リリースと同時に完売を実現し、次回のプロモーションに活用する	94
なぜ3ヶ月で売上10.4倍、101万円を売り上げることができたのか？	95
番外編	
あなたのストーリーを作成できる個別コンサルティング	98
先着10名へのスペシャルオファー	98

スペシャルオファーの本当の目的	100
起業家・経営者の1,000の悩みを解決するために	101
この特典は先着10名限定の特典	103
コンサルティングを活用いただく条件	104
小宇佐拓宏プロフィール	107

第一章

リリース前に施術予約を満員御礼にした3つのステップ

共感され、クチコミされるストーリーを構築せよ！

3ヶ月で売上10.4倍、101万円を売り上げたアロマサロンの事例

あなたのまわりで、

こんな女性のサロンオーナーは

いませんか？

- ・ 子どもが小さいから、**シゴトに時間を使えない**
- ・ 地方だから、**多くの集客はできない**
- ・ 学歴がないから、**大きな成果は望めない**
- ・ 質素な内装のサロンではないから、**高単価にできない**
- ・ だから、**大きな売上をあげることはできない**

これらは、**もっともらしい理由**に聞こえます。

しかし、上記の理由は、本当に

”大きな売上をあげることができない理由”

なのでしょうか？

愛知県O市で、

アロマエステサロンを経営されるOさん。

3ヶ月で10.4倍の売上を実現しました。

Oさんは4歳と6歳のお子さん持つ、
34歳のお母さんです。

実家暮らしではなく、
実家が近くないので、
お子さんを実家に預けられる環境も
ありませんでした。

Oさんのサロンは、
愛知県O市ですので、
大都市ではありません。

Oさんの最終学歴は、
商業高校卒業です。

Oさんのサロンは、
マンションの一室で経営しているサロンです。

つまり、

- ・ 子どもが小さくても、**限りある時間ですべきことに集中した**
- ・ 地方にも関わらず、**集客ができた**
- ・ 学歴がなくても、サロン経営には**関係なかった**
- ・ 質素な内装のサロンでくても、**高単価にできた**
- ・ そして、**101万円の売上をあげることができた**

というわけです。

2014年10月の売上は、
96,200円でした。

2015年1月の売上は、

1,005,520円

となりました。

つまり、3ヶ月で10.4倍の
売上を実現できたのです。

**ではなぜ、3ヶ月で10.4倍の
売上を実現できたのでしょうか？**

それは、

「**クチコミでシゴトが舞い込むヒットパターン**」
を構築したからです。

Oさんは、私が提供している、

クチコミでガンガンシゴトが舞い込む
フレームワーク学習
バイラルメイクセオリー
3ヶ月マンツーマンコンサルティング

を活用することで、

「**クチコミでシゴトが舞い込むヒットパターン**」
を構築しました。

「**クチコミでシゴトが舞い込むヒットパターン**」
の構築は、次の3つのステップで行いました。



- 1.クチコミされる商品・サービスを絞り込んだ
- 2.クチコミで紹介される流れを構築した
- 3.クチコミしてくるパートナーが増えるシカケをした

その結果、3ヶ月で10.4倍の売上を実現したのです。

本PDFでは、

**3ヶ月で売上10.4倍、
101万円を売り上げたアロマサロンの実録**

と題し、

Oさんの事例で、

「**クチコミでシゴトが舞い込むヒットパターン**」
の構築した経緯の実例をお伝えして参ります。

モノガタリ形式で、

対話を織りまぜて書きました。

あなたのビジネスに置き換え、

成果につなげられることを願っております。

「成功事例は、学ぶのではない。成功事例は、自身に置き換えるモノである(^0_0^)」

実績がなくてもクチコミは起こせる！

愛知県O市に住み、
O市でアロマサロンを経営するOさん。

名古屋市の下町で育ち、
結婚と同時に愛知県O市にお引っ越ししました。

目の前のことに取り組むと、
まわりのことが見えなくなるほど没頭する性格。

ご主人さまは、自動車関係の会社にお勤めです。

ポケモンが好きな6歳の男の子と、
ブランコが好きな4歳の女の子のママです。

Oさんの自宅サロンは、
2012年5月14日に開業しました。

しかし、**順風満帆なスタートではありません**でした。

なぜなら、開業しても、
お客様がぜんぜん来なかったからです。

初めてのお客様が来店したのが、
2012年6月23日でした。

つまり、アロマの自宅サロンを
開業してから40日間、

お客様が一人も来ない状況に

おちいってしまったのです。

アロマを勉強している時のOさんは、
とにかくサロンを開くことを目標にして、
頑張っ勉強していました。

開業して夢がかなった。

しかし、次にやることがわからない・・・。

開業した当初のOさんは、
開業することばかりを目標にして、
理想のサロンを経営することを
目標にしていなかったのです。

開業後、
ポスティングをしたり、
フリーペーパーに広告を売ったり、
美容専門サイトに掲載したりと、
あらゆる手段で集客を行い、
集客ができるようになってきました。



しかし、

- ・ 集客人数の変動が大きく、毎月の**売上が読めない**
- ・ 広告費が高額で**採算が合わない**

・ **理想のお客様が来てくれない**

このような問題を抱えていました。

そして、

「新たな集客方法は他にないのかな？」

「クチコミだったら、コストも低く集客できるのに・・・」

と、考えるようになりました。

このタイミングで、

私との出会いがあったのです。

Oさんが私と出会った時には、

「ほんのひと時の安らぎ」

をウリに、

アロマトリートメントの集客を行っていました。

具体的には、

- ・ 全身アロマトリートメント
- ・ アロマフェイシャル
- ・ リフレクソロジー

上記をすべて、

天然100%のエッセンシャルオイルを使って
トリートメントする

植物のエッセンスを

からだの中に取り込むことで、

心身ともに美しく健康になる
アロマトリートメント

という内容でした。

しかし・・・。

薬事法の規制で、**効果を記載することができない。**

一般的な情報だけでは、全国に40,000人いると言われている、
他のアロマセラピストと**差別化ができない。**

このような状況で、悩んでいたのです。

Oさんの場合、
当時のサロンでの集客実績は、
まだまだ数少ないものでした。

そのため、実績をネタに、
クチコミをシカケることは、
難しそうでした。

だから実績以外で、
クチコミを起こす必要が
あったわけです。

自分にはまだ実績がない。
だから自分には
クチコミを起こすネタがない。

そう思い込んでいる人も多いです。

実はそれは、とてももったいない誤解です。

Oさんには、大きな実績はない・・・。

それでもクチコミを起こすことはできるのです。

では、資本に限りがある個人起業家が、
「クチコミを起こす」
ために、最初に何を
行ったらいいのでしょうか？

それは、あなたの商品・サービスを、
「**クチコミされるもの**」
に、していくことです。

「クチコミされるもの」
を考える時に、
陥ってしまうワナがあります。

・ 何かおもしろい商品・サービスはないか？

- ・ おもしろいネタはないか？
- ・ 大幅な値下げもしくは無料での提供はできないか？
- ・ 奇をてらったキャンペーンはできないか？

このようなことを考えてしまうのです。

個人起業家は、
時間・労力・資本に限りがあります。
大がかりなキャンペーンはできません。

商品・サービスを、
「クチコミされるもの」
に、していくためには、
あなたの商品・サービスの、
「**クチコミされる強力なストーリー**」
を構築することです。

ストーリーには、
語り継がれ、記憶に残るチカラがあります。

桃太郎や、浦島太郎などの昔話は、
ほとんどの日本人の記憶に残っています。

「そうそう、そういえばね・・・」
と、話題にあがるためには、
あなたの商品・サービスが、



人の記憶に強烈に

残っていることが必要なのです。

だから、あなたの商品・サービスの、

「強力なストーリー」

を構築することが、

「クチコミされる」

ことにつながるのです。

「ストーリーは、観て、学んで、置き換える。ことから創造できるモノ(^0_0^)」

クチコミされるストーリーを構築する時の鉄則

「クチコミを起こす」ために最初に行なうことは、
あなたの商品・サービスから、
「クチコミされるストーリーを構築すること」
です。

ストーリーを構築するにあたって、
おちいりがちなワナがあります。

そのワナとは、

「今、持っている資源だけを活かそうとする」
ということです。

つまり、
今の自分しか考えないからクチコミされない
のです。

今の自分に至るまでに、
人生には転機があったはずです。

にも関わらず、
これまで自分がやってきたことは、

「過去のもの」
として、すっかり忘れてしまっているのです。

「クチコミを起こす」

ためには、過去の自分を掘り下げ、

「現在に至るまでのサクセスストーリー」

を語る事が重要なのです。

〇さんは当初、なぜ

「現在に至るまでのストーリー」

を語る必要があるのか？

その意味も目的も

よくわからない状態でした。

しかし、それ以外に、

クチコミされる方法が

思い浮かばなかったため、

〇さんは、ひとまず

とりかかるとにしました。

〇さんがストーリーを構築するにあたって、

まず最初に行なったことは、

「過去の棚卸し」です。

「過去の棚卸し」を行なうために、

私は以下の問いかけをしました。

過去に学んだこと、経験したこと、
体験したことの中から
強みになりそうなことはありますか？



誰にも負けない経験や、
誰も体験したことのないような体験を、
したことはありますか？

このような質問を軸に、
Oさんは自分の人生を幼少期までさかのぼって、
思い出していきました。

そして、思いつくまでに、
書き出していったのです。

「この人との出会いで、こうなったんだっ」

「あのできごとをきっかけに、今のシゴトを選んだんだっ」

など、回想し、整理していきました。

Oさんは、

**「これまでこんなふうに自分の人生を
振り返ってみたことは一度もなかった**

とのことでした。

多くの人は、

今と未来に意識が向いています。

過去のことは、

ほとんど忘れてしまっていることが多いのです。

仮に思い出すとしても、

「あの時ああしておけばよかった」

といった、後悔や反省ばかりを思い返す方が多いです。

今の自分を形成してくれた人

人生が大きく変わったきっかけ

については、

すっかり忘れてしまっていることが多いのです。

実はこの、今の自分を形成してくれた人や、

人生が大きく変わったきっかけに、

今の自分が形成されてきた「理由」があるのです。

過去の人生に起こったできごとの1つ1つの

「点」を結びつけていくこと。

結びつけることで、自分の過去の人生が

1本の「線」になっている。

という事実気づけるのです。

アップル創業者のスティーブ・ジョブスも、

スタンフォード大学での有名なスピーチの中で、

次のように語っています。

未来に先回りして点と点をつなげることはできない。

君たちにできるのは過去を振り返ってつなげることだけなんだ。

だから点と点がいつか何らかのかたちでつなると信じなければならない。

自分の根性、運命、人生、カルマ、何でもいいから、とにかく信じるのです。

歩む道のどこかで点と点がつなると信じれば、

自信を持って思うままに生きることができます。

たとえ人と違う道を歩んでも、信じるのが全てを変えてくれるのです。

できごとが起こった時に、そのできごとに、どんな意味があるのかは、わからない。

過去を振り返ることによって、すべてのできごとがつながり、線になっていることがわかる。

その線が、今現在につながっていることがわかるのです。

「過去の棚卸し」を行なう意味も、
まさしくここにあるということです。

さて、Oさんが書き記した、

「過去の棚卸し」

に、どんなクチコミのタネが眠っていたのか？

Oさんの、

過去の棚卸しには、

以下のようなことが

書かれていました。

- ・全国展開のFCで起業しようとしたこと
- ・親戚がうつ病から認知症になったこと

- ・身内が脳梗塞になったこと
- ・身近にうつ病で自殺人を見たこと
- ・20歳の時にムリなダイエットをして肌荒れを起こしたこと
- ・ダイエットから起こった肌荒れが10年治らなかったこと
- ・食生活の乱れで体調を崩したこと
- ・貧血が重症だったこと

などなど・・・。

〇さんの棚卸しの中に、
ある1つの

「クチコミのタネ」

がありました。

点と点が1本の線になる。



〇さんの棚卸しから、
1本の線がつながりました。

点と点がつながるポイント。

それは、

〇さん自身が出産時に、分娩に38時間かかったという経験

にありました。

この経験が、Oさんにとって、

**「産前・産後に苦しむ人のために、
アロマで体本来のコンディションを
整えてもらいたい」**

という、強い動機になっていたということです。

そこで、

Oさんの強い思いをもとに、
Oさんならではの、

現在に至るまでのストーリー

を作成しました。

「使えない武器を100本持っているよりも

たった1本でも使える武器を持っている方が役に立つ(^0_0^)」

「お姉ちゃん、もう妊娠なんていやだ」がアロマセラピストの道を決めた

「産前・産後に苦しむ人のために、
アロマで体本来のコンディションを
整えてもらいたい」
という想いをもとに、
ストーリーを作成する作業に入りました。

作成の作業は、
以下のインタビューで進められました。

小宇佐

「Oさん、基本的な質問ですが、
なぜアロマロリートメントが、
マタニティの悩みの解消になるのですか？」

Oさん

「アロマではいろいろなことができるのですが、
例えば妊娠線でお話しますね」

小宇佐

「お願いします」

Oさん

「そもそも、なぜ妊娠線ができるか、
小宇佐さんをご存知ですか？」

小宇佐

「皮膚が伸びて、切れちゃうからですか？」

Oさん

「そうですね。

妊娠線のできる原因のひとつは、
皮膚の急激な伸びなんです。

妊娠中は体重も増加し、ヒップやバスト、
そしてお腹も大きくなります。

皮膚の表面は一緒に伸びることができますが、
その下にある真皮や皮下組織の一部であるコラーゲン、
弾性線維は急激な伸びについていけません。

そのためコラーゲンや弾性線維に断裂が起こり、
赤紫色の線状斑が現われるんです」

小宇佐

「そうなんです」

Oさん

「なぜ、アロマで妊娠線のお悩みを
解決できるかをお伝えします。

細胞と細胞の間を、
オイルでケアすることができるからです。

アロマトリートメントでつかう植物オイルは、
皮膚の角質層をケアし

肌細胞が壊れるのを防いでくれます。
だから、妊娠線を予防できるのです。」

小宇佐

「Oさん、
アロマロリートメントが、
妊娠線の悩みの解消になるのはわかりました。

なぜ、そんなに妊娠線に詳しいのですか？」

Oさん

「私がマタニティアロマトリートメントを、
提供するようになったのは、
私の妹の経験がきっかけでした」

小宇佐

「そうなんですか」

Oさん

「私の妹は妊娠4か月のころに
胸とおなかの下の広範囲に、
赤くはれ上がった妊娠線ができてしまいました。

妹は

『お姉ちゃん、もう妊娠なんていやだ』

と泣きながら相談してきました。



妹は、
出産後もなかなか消えない妊娠線の赤みを気にして、
温泉にすら一緒に入ろうとはしませんでした」

小宇佐

「それはつらいですね・・・」

Oさん

「赤みが消えても、
肌がよれギザギザした透明の線は消えませんでした。

原因を知り、予防・対策を行なうことで、
妊娠線はできなかったかもしれません。

『**もうこれ以上、身近な人が泣くのは見たくない！**』

これが、私がマタニティアロマトリートメントを、
提供する大きな理由なんです」

小宇佐

「Oさん、妹さんにも、
なんとかしてあげたかったですね・・・。

では、妊娠線予防の対策は、
どうしたらいいのですか？」

Oさん

「妊娠初期は、おなかも目立たず、
体のサイズも急激に変わらないことが多いです。

ただし、妊娠線の予防は、初めが肝心です」

小宇佐

「そうなんですか」

Oさん

「妊娠14週以降から、
胸、おなかが大きくなり、
体重と体のサイズが全体的に変わるころ。

肌がつっぱる、痒くなる、
肌表面がボコボコしてきたなど・・・。

これらの症状が出てきたら要注意！

妊娠線には”早めの”予防対策が肝心なんです！」

小宇佐

「具体的には、どうしたらいいのですか？」

Oさん

「妊娠線クリームがいいの？ジェルは？
何が一番効果的なのか
悩んでいる方が多いんです。

アロマオイルトリートメントで、
妊娠線予防を試してみたいです。」

小宇佐

「試すって、何をやるんですか？」

Oさん

「私が、妊娠線に効果的な精油をつかってケアします」

小宇佐

「どんな方にオススメですか？」

Oさん

「私は、
『新しい命を育む
神秘的で素晴らしい妊娠期に
後悔をしてほしくない！』

そう思っています。

ですから、

『**出産前と同じ
きれいな体のままでいたい！**』

そんな想いに共感される方にオススメです」



インタビューはこれで完了です。

「**人の記憶と感情にアプローチすること(^0_0^)**」

【完成】「出産前と同じきれいな体のままでいたい！」共感され、クチコミされるストーリー

そしてストーリーを作成するため、
インタビューを重ね、
ついにストーリーが完成しました。

Oさんのストーリーは、
以下の通りです。

「子どもを授かった」という“嬉しすぎる”経験。

でも、むくみ・腰痛・妊娠線のせいで、
マタニティライフが
“つらすぎる経験”になっていませんか？

およそ半数の方が悩むのは、
妊娠5ヶ月ころの、
お腹が大きくなりはじめたころからできる、
妊娠線です。

妊娠線の悩みを緩和するのが、

むくみ・腰痛・妊娠線

妊婦の悩みを120分で解消！

マタニティアロマトリートメント

です。

原因を知り、予防・対策を行なうことで、
妊娠線ができなかったという妊婦さんも
少なくありません。

そもそも妊娠線は、

なぜできてしまうのでしょうか？

妊娠線のできる原因のひとつは、
皮膚の急激な伸びです。

妊娠中は体重も増加し、ヒップやバスト、
そしてお腹も大きくなります。

皮膚の表面は一緒に伸びることができますが、
その下にある真皮や皮下組織の一部であるコラーゲン、
弾性線維は急激な伸びについていけません。

そのためコラーゲンや弾性線維に断裂が起こり、
赤紫色の線状斑が現われるのです。

なぜ、アロマで妊娠線のお悩みを
解決できるのでしょうか？

細胞と細胞の間を、
オイルでケアすることができるからです。

アロマトリートメントでつかう植物オイルは、
皮膚の角質層をケアし
肌細胞が壊れるのを防いでくれます。

だから、妊娠線を予防できるのです。

さらに精油には壊れた細胞を修復する作用があるため、
妊娠線を予防したり、できてしまった妊娠線を
悪化させないようにできるのです。

私がマタニティアロマトリートメントを、
提供するようになったのは、
私の妹の経験がきっかけでした。

私の妹は妊娠4か月のころに
胸とおなかの下の広範囲に、
赤くはれ上がった妊娠線ができてしまいました。

妹は

「お姉ちゃん、もう妊娠なんていやだ」

と泣きながら相談してきました。

妹は、出産後もなかなか消えない妊娠線の赤みを気にして、
温泉にすら一緒に入ろうとはしませんでした。

赤みが消えても、
肌がよれギザギザした透明の線は消えませんでした。

原因を知り、予防・対策を行なうことで、
妊娠線はできなかつたかもしれません。



「もうこれ以上、身近な人が泣くのを見たくない！」

これが、私がマタニティアロマトリートメントを、
提供する大きな理由です。

妊娠初期は、おなかも目立たず、
体のサイズも急激に変わらないことが多いです。

ただし、妊娠線の予防は、初めが肝心です。

妊娠14週以降から、
胸、おなかが大きくなり、
体重と体のサイズが全体的に変わるころ。

肌がつっぱる、痒くなる、
肌表面がボコボコしてきたなど・・・。

これらの症状が出てきたら要注意！

妊娠線には“早めの”予防対策が肝心なのです！

妊娠線クリームがいいの？ジェルは？

何が一番効果的なのか悩んでいる方。

**アロマオイルトリートメントで、
妊娠線予防を試してみませんか？**

私が、妊娠線に効果的な精油をつかってケアします。

新しい命を育む

神秘的で素晴らしい妊娠期に後悔をしてほしくない！

出産前と同じきれいな体のままでいたい！

そんな想いに共感される方にオススメです。

マタニティアロマトリートメントのご予約はこちら☆

このOさんのストーリーは、
サラッとできあがったものではありません。

小宇佐とのやり取りを何回も行い、
何回も書き直し、完成されたものです。

「クチコミされる強力なストーリー」

を作るには、

「**とにかく数稽古**」

です。

書いて、書いて、書きまくることがコツなのです。

「**顧客の”行動をかきたてる”ストーリーを創ろう(^0_0^)**」

一期一会のご縁を逃さないファン化のシカケを設置せよ！

ストーリーが完成したら最初に行なう3つのこと

ようやくOさんの

ストーリーができあがりました。

当然ですが、

ストーリーを作っただけで、

急にお客さんが増えるということは

ありません。

Oさんの次の課題は、

「見込客を集客する」

ことでした。

ストーリーが完成したあと、

私がOさんにアドバイスしたことは、

とてもシンプルでした。

それはなんだったかというと、

「**目につくところに、**

ストーリーを設置する」

というアドバイスです。

ちょっと思い出してみてください。

例えばフェイスブックの場合。

あなたが、自分のニュースフィードで、
役に立つ投稿や、おもしろい投稿を見つけた場合。

「この人どんな人だろう？」

と気になり、

「相手の個人ページを見にいった」

ということはありませんか？

そして、相手のページでは、
その人がしている投稿や、
基本データ、プロフィール写真などを、
見てまわったのではないのでしょうか。

人はフェイスブックで、
興味があるものを見つけるを、
上記のような行動をします。

このような行動をすることを見越して、
自分の投稿を見てもらえるように、
準備しておけばよいのです。

具体的には、

- ・ いいね、コメント、シェアでコミュニケーションを取る
- ・ 発信をしていることが分かってもらえるように継続的に投稿をする
- ・ 初めての人にあなたの素性を分かってもらえるように環境を整える

ということです。

上記の準備をしておくことが大切なのです。

フェイスブックをビジネス活用のため、
クチコミをしかける側の人は、
クチコミしてくれる人の行動と、
逆の順番で準備していく必要があります。

つまり、

- ・ 環境を整えること
- ・ 投稿をすること
- ・ コミュニケーションを取ること

を、行なうということです。

「考えさせない、迷わせない、悩ませない(^0_0^)」

一期一会を取り逃がさない3つのプロフィール整備

まずは、

「目につくところに、ストーリーを設置する」

を行いましょう。

フェイスブックの個人ページの3箇所に、

「共感され、クチコミされるストーリー」

を設置することからスタートです。

その3箇所とは、

- | |
|--|
| <ol style="list-style-type: none">1.基本データ2.プロフィール写真3.カバー写真 |
|--|

なのです。

このパートは、本PDFの著者である、
クチコミでガンガンシゴトが舞い込む方程式
バイラルメーカー小宇佐拓宏

の、フェイスブック個人ページを題材に、
解説をいたします。

*私のフェイスブックの個人ページは、
以下からチェックしてみてください。

<http://goo.gl/7nX3ov>

PDF読者さんからの、
友だち申請は歓迎しております。

「PDFテキストを読みました！」

と、メッセージをそえて、
友達申請してください。

「3秒で共感され15秒でシゴトを取る仕掛けを持つべきである(^0_0^)」

基本データは一瞬であなたを伝えるウェブ履歴書

「基本データ」



をクリックすると、

「詳細情報」



という箇所があります。

ここをクリックしてみると、自己紹介の画面になります。



自己紹介の上部に、

「小宇佐拓宏って、どんな人？」

詳しくはこちら

という記載をしています。

このURLをクリックすると、

詳細なブログのプロフィールページに飛ぶのです。

プロフィールのページの右側には、

メール講座が登録できるようにしてあります。

つまり、

プロフィールの詳細を知りたい

↓

基本データをクリック

↓

詳細プロフィールページにアクセス

↓

メール講座登録

という流れに乗ってもらおうよう、

シカケをしてあるのです。

フェイスブックの基本データに、

あなたのストーリーは、

記載されていますか？

「"のめりこみ"、心の"きずな"の強化が

あなたのコミュニケーションメディアを強化する(^0_0^)」

フェイスブックのプロフィール写真で一瞬でココロを掴む

あなたが誰かの投稿にコメントをしたら、

コメントの横には、

あなたのプロフィール写真が表示されます。



このプロフィール写真が
目立つのと、目立たないのとで、
あなたの認知が変わります。

また、

「プロフィール写真」

をクリックすると、

プロフィール写真の

詳細が表示されます。



私のプロフィール写真の上部には、

「こんなにやったのに、
もうダメだ・・・。

1日1通、いいクスリです」

という文言とともに、

URLを設置してあります。



このURLをクリックすると、
メール講座の登録ページへ飛びます。

つまり、

プロフィールの詳細を見て、
「この人何者だ？」
と思わせ、写真をクリック
↓
プロフィール写真の詳細を読む
↓
メール講座登録

という流れに乗ってもらおうよう、
シカケをしてあるのです。

あなたのストーリーは、
フェイスブックのプロフィール写真に、
記載されていますか？

「売上を上げるコミュニケーションメディアへ成長させる人が勝つ(^0_0^)」

フェイスブックのカバー写真は無料で設置できる看板である カバー写真



これをクリックすると、
ヘッダー画面の詳細画面にきます。



こちらのカバー写真の上部にも、



小宇佐 拓宏

2013年11月2日 8:50 · 編集済み · 公開

こんなにやったのに、もうダメだ・・・。

1日1通、いいクスリです。

<http://takuhirokosa.com/mailmagazine/?fbtop>

18万円の能力開発に参加したのに・・・。

20万円かけて、ホームページ作ったのに・・・。

セールストークスクリプトを暗記したのに・・・。

YESBUT法で、会話してるのに・・・。

「こんなにやったのに、もうダメだ・・・。

1日1通、いいクスリです」

という文言とともに、

URLを設置してあります。

このURLをクリックすると、

メール講座の登録ページへ飛びます。

つまり、カバー写真見て、

「この人何者だ？」

と思わせ、写真をクリック

↓

ヘッダー写真の詳細を読む

↓

メール講座登録

という流れに乗ってもらおうよう、
シカケをしてあるのです。

まとめます。

このようなシカケを構築するためには、
まずは、見に来てくれた人に、
行って欲しいアクションを、
明確にすること
です。

- ・メルマガに登録してほしい
- ・フェイスブックで友達申請してほしい
- ・電話で来店予約をしてほしい
- ・無料の資料を受け取ってほしい

など、具体的なアクションを
明確にしてみましょう。

その上で、相手にしてほしいアクションを

「あなたに○○してほしい」

と、明示しましょう。

あなたのフェイスブックには、
このような「動線」は、
設計・設定されていますか？

「出口はひとつ、入口は無数」

です。

きっかけはなんであれ、
フェイスブックで
たずねてきて下さった方に対して、
継続的につながる事ができる準備は、できていますか？

一期一会のご縁を
活かせるかどうかは、
あなた次第です。

さて、これで、
環境を整えることの準備が完了しました。

「読みたくなる気持ちをかきたてること(^0_0^)」

気持ちを掻き立て「買わせてください」とお願いされる発信をせよ！

プロフィールにストーリーを配置したら継続的な投稿をしよう

当然ですが、

ストーリー設置しただけでは、

急にお客さんが増えるということはありません。

Oさんの次の課題は、

「見込客を集客する」

ことでした。

次に、私がOさんにアドバイスしたことは、

とてもシンプルでした。

それはなんだったかというと、

**「毎朝決まった時間に
フェイスブックの投稿をする」**

というアドバイスです。

なんだ、それだけ？

と思うかもしれませんが、

やってみると難しかったりします。

私はこれまで
クチコミ集客のコンサルをしてるなかで
多く人のフェイスブックのタイムラインを見てきました。

毎日決まった時間に
Facebookの投稿をされている方は
ほとんどいませんでした。

比率でいうと、
1%にも満たないのではないかと思います。

それほど、
毎日決まった時間に投稿している方は
少ないんです。

ということは、
毎日継続してやること自体がライバルとの差別化になる
ということなのです。

私がなぜ毎日定時にフェイスブック投稿を
行なうように指導しているかというと、
その理由はシンプルです。

1つは、
Facebookの「情報量」で
ライバルに差別化をするため



そしてもう1つが、

量は質に転化するから

なのです。

文章が苦手な人でも、

毎日コツコツと書いているうちに、

自然と文章のレベルが上がっていきます。

実際、私自身もそうでした。

私は2012年からメール講座を配信しております。

バックナンバーを、今読み返してみると・・・。

言いたいことの意味がわからない。

大変お粗末な文章でした。

バックナンバーは公開しておりますが、

配信当初のものは読まないで欲しいです。

私自身、そんな状態から

始めたフェイスブック投稿でしたが、

毎日毎日書き綴り、

読んでくれるファンを増やす行動をしていったところ、

本格稼働から2ヶ月目で、

1,000いいね！を獲得するようになりました。

Oさんには、
ライティングを実践してもらいました。

Oさんの書いた投稿を見て、
改善点もフィードバックして
いきました。

Oさんは、
いわれたとおり、
毎日書き続けました。

その結果、
Oさん自身に、驚くべきことが起こり始めたのです。

「一流の人達は、プラスを発信し続けている(^0_0^)」

Facebookでいいね！コメント、友達・フォロワーを増やす最大の鍵

毎日フェイスブック投稿をし続けた結果、

Oさんに起こり始めたこととはなんだったのでしょうか？

まずは、いいね！の数が上がっていきました。

それまでは、1回投稿しても、

いいね！の数は、50くらいでした。

今では、1回の投稿で、

400のいいねを得るようになっていきます。

毎日更新すると、

いいね！の数は

自然と増えていきます。

なぜかといえば、とても単純です。

「毎日発信することで、露出しているから」

なのです。

私のクライアントさんたちで、

フェイスブックで

毎日投稿を行っているメンバーは、

例外なくいいね！の数が上がっていきます。

次に起こった変化として、

Oさんの友達・フォロワーが

増え始めました。



Facebookの場合、

「フォロー」

という機能があります。

その人のファンになってくれた方は、
フォローしてくれることが多い。

Oさんにもじょじょにファンが
増え始めました。

Facebookのいいね！コメント数を増やし、
ブログのアクセスや読者を増やす最大のポイントは、
発信し続けること
なのです。

シンプルですが、これが鉄則なのです。

これまで多くの方を
サポートしてきましたが、
この「し続ける」ことができない方は、
ブログでもfacebookでも、
ファンを増やすことに
つまづいてしまう方がほとんどでした。

せっかくいいストーリーが作れても、
この発信のところで
つまづいてしまう方も多いのです。

ストーリーが作れたら、「発信」し、
1人でも多くに存在を知ってもらうことなのです。

Oさんは毎日フェイスブックを投稿し、
着実にファンを増やしていったのです。

ファンが増えてきたら、次のステップです。

「共有・共感し磨き合えるチームを創ること(^0_0^)」

おにぎりを売りたいければ〇〇させればよだけ

ここまでで、集客のための、準備が整ってきました。

そもそも、Oさんは、

むくみ・腰痛・妊娠線

妊婦の悩みを120分で解消！

マタニティアロマトリートメント

の、集客を行いたかったワケです。

では、どのように告知をし、

どのように集客をしたのか？

マタニティアロマトリートメントやってます！

いつでもご予約可能です。

お気軽にご問い合わせください。

これでは、お客さんは集まらないのです。

イメージしていただきたいのは、次の例え話です。

もしあなたが、

おにぎり弁当を販売していたとしたら。

目の前の人に、



「おにぎり弁当売ってください」
と言われるためには、
どうしたらいいでしょうか？

- ・ ポップなキャラクター弁当を作る
- ・ 日本一おいしいおにぎりを作る
- ・ 激安おにぎりを作る

上記のように、
商品を開発するのも、一案でしょう。

もうひとつのは、
「あなたが、
『お客さんが、商品を欲しがる状態にする』」
という方法があります。

つまり・・・。

目の前の人を、おなかが空いた状態にさせればよい

のです。

もし、おにぎりを売るのであれば、
目の前の人を、おなかが空いた状態にさせるため、

- ・ グラウンドを走らせる
- ・ プールで泳がせる

つまり、ビジネスにおいては、
「売る前に欲しい気持ちを掻き立てる」
ということが、非常に重要なのです。

話を戻しましょう。

Oさんの場合、

マタニティアロマトリートメントを「売る前」に、
マタニティアロマトリートメントを「欲しい気持ちを掻き立てる」

ことを行っていったのです。

「シロートは語ることが得意。プロは共感させることが得意なのです(^0_0^)」



リリースと同時に満員御礼を実現した5つのステップ

マタニティアロマトリートメントを「売る前」に、
マタニティアロマトリートメントを「欲しい気持ちを掻き立てる」。

「欲しい気持ちを掻き立てる」
ために、5つのことを仕込んでいきました。

その5つとは、以下の通りです。

1. 「買わせてください」とお願いされるビジネスコンセプトの発信
2. 「えっ！あの人が〇〇に？」ビフォア・アフターでリアルイメージを提供
3. 論理を用いて感情に訴えるビジネスコンセプトの分解
4. 買いたい気持ちを掻き立てて発売日に行列ができる予告プロモーション
5. リリースと同時に完売を実現し、次回のプロモーションに活用する

1. 「買わせてください」とお願いされるビジネスコンセプトの発信

人は、「なに」にではなく、「なぜ」に共感します。

あなたはなぜ、その商品・サービスを提供するのか？

商品・サービスを提供する背景、

つまりお客さまに伝えたい問題は何なのか？

を、語るのです。

2. 「えっ！あの人が〇〇に？」ビフォア・アフターでリアルイメージを提供

誰がどうなれたのか？

何をどう解決するのか？

を語るのです。

お客さまが求めているのは、

あなたの商品・サービスではありません。

お客さまが求めているのは、

あなたの商品・サービスを活用して、

「どんな欲を満たせるのか？」

「どんな問題を解決できるのか？」

この2点だけなのです。



3.論理を用いて感情に訴えるビジネスコンセプトの分解

人は、「何」にではなく「なぜ」に共感します。

誰がどうなれたのか？

何をどう解決するのか？

を語ったあとは、

なぜ、あなたの商品・サービスを活用すると、

「欲を満たせるのか？」

「問題を解決できるのか？」

という具体的な根拠

を明示するのです。

4.買いたい気持ちを掻き立てて発売日に行列ができる予告プロモーション

上記1~3を伝えたら、

あなたの商品・サービスをリリースする日を、

予告発表します。

「この問題を解決するライブのセミナーを開催します」

「開催は○日と○日です」

「正式な発表と申し込みは3日後の○日です」

「今回ご予約の方には、○○の特典があります」

など、あなたの商品・サービスをリリースのリリースを、

楽しみにさせる工夫が必要です。

5.リリースと同時に完売を実現し、次回のプロモーションに活用する

1~4を実践することで、

リリースと同時に満員御礼にすることができるでしょう。

リリースし、即満員御礼になる商品・サービスは、

まだ申込をしていないお客さんの

「欲しい気持ち」

を掻き立てることにつながります。

つまり、次回提供の際のプロモーションになるのです。

「起業家による起業家のためのゴールからの逆算に勝機あり(^0_0^)」

1. 「買わせてください」とお願いされるビジネスコンセプトの発信例

人は、「なに」にではなく、「なぜ」に共感します。

あなたはなぜ、その商品・サービスを提供するのか？

商品・サービスを提供する背景、
つまりお客さまに伝えたい問題は何なのか？

を、語るのです。

Oさんが、「なぜ」マタニティアロマを提供しているのか？

その理由は、
共感され、クチコミされるストーリーに、
盛り込んであります。

共感され、クチコミされるストーリーから抜粋し、
Facebookの投稿として、小分けにして投稿を行ったのです。

Facebookの写真投稿に、
以下のメッセージを添えて、
毎朝定時に投稿を行ったのです。

実際の投稿をご紹介します。

妊娠線は、なぜできてしまうの？

【アロマで輝く1日のヒント】

マタニティアロマセラピストのOです。

今日のテーマは、
妊娠線は、なぜできてしまうの？です。

原因を知り、予防・対策を行なうことで、
妊娠線ができなかったという妊婦さんも
少なくありません。

そもそも妊娠線は、
なぜできてしまうのでしょうか？

妊娠線のできる原因のひとつは、
皮膚の急激な伸びです。

妊娠中は体重も増加し、ヒップやバスト、
そしてお腹も大きくなります。

皮膚の表面は一緒に伸びることができますが、
その下にある真皮や皮下組織の一部であるコラーゲン、
弾性線維は急激な伸びについていけません。

そのためコラーゲンや弾性線維に断裂が起こり、
赤紫色の線状斑が現われるのです。



なぜ、アロマで妊娠線のお悩みを
解決できるのでしょうか？

細胞と細胞の間を、
オイルでケアすることができるからです。

アロマトリートメントでつかう植物オイルは、
皮膚の角質層をケアし
肌細胞が壊れるのを防いでくれます。

だから、妊娠線を予防できるのです。

さらに、
精油には壊れた細胞を修復する作用があるため、
妊娠線を予防したり、
できてしまった妊娠線を
悪化させないようにできるのです。

いつも『いいね、コメント』ありがとうございます(*∇`*)

なかなか、コメントを返せず本当にすみません。

いつも、暖かいお言葉に、胸がジーンと感動しています。

皆様からのお言葉があることで、
毎日頑張って笑顔でいられると思っています。

是非、沢山のコメント、お待ちしております！

「お姉ちゃん、もう妊娠なんていやだ」

【アロマで輝く1日のヒント】

マタニティアロマセラピストのOです。

今日のテーマは、

妊娠線は、「お姉ちゃん、もう妊娠なんていやだ」です。

私がマタニティアロマトリートメントを、

提供するようになったのは、

私の妹の経験がきっかけでした。

私の妹は妊娠4か月のころに

胸とおなかの下の広範囲に、

赤くはれ上がった妊娠線ができてしまいました。

妹は

「お姉ちゃん、もう妊娠なんていやだ」

と泣きながら相談してきました。

妹は、

出産後もなかなか消えない妊娠線の赤みを気にして、

温泉にすら一緒に入ろうとはしませんでした。

赤みが消えても、

肌がよれギザギザした透明の線は消えませんでした。

原因を知り、予防・対策を行なうことで、

妊娠線はできなかつたかもしれません。



「もうこれ以上、身近な人が泣くのは見たくない！」
これが、私がマタニティアロマトリートメントを、
提供する大きな理由です。

いつも『いいね、コメント』ありがとうございます(*∇`*)

なかなか、コメントを返せず本当にすみません。

いつも、暖かいお言葉に、胸がジーンと感動しています。

皆様からのお言葉があることで、
毎日頑張って笑顔でいられると思っています。

是非、沢山のコメント、お待ちしております！

妊娠線には”早めの”予防対策が肝心！

【アロマで輝く1日のヒント】

マタニティアロマセラピストのOです。

今日のテーマは、

妊娠線は、「妊娠線には”早めの”予防対策が肝心！」です。

妊娠初期は、おなかも目立たず、

体のサイズも急激に変わらないことが多いです。

ただし、妊娠線の予防は、初めが肝心です。

妊娠14週以降から、

胸、おなかが大きくなり、

体重と体のサイズが全体的に変わるころ。

肌がつっぱる、痒くなる、

肌表面がボコボコしてきたなど・・・。

これらの症状が出てきたら要注意！

妊娠線には”早めの”予防対策が肝心なのです！

いつも『いいね、コメント』ありがとうございます(*∇`*)

なかなか、コメントを返せず本当にすみません。

いつも、暖かいお言葉に、胸がジーンと感動しています。

皆様からのお言葉があることで、

毎日頑張って笑顔でいられると思っています。

是非、沢山のコメント、お待ちしております！

このような投稿を行っていくと、
以下のようなコメントが得られるようになりました。

おはようございます♪
アロマトリートメント大好きです♡

おはようございます♪
魔法使いみたいです(・▽・)
Oさんの知識と観察眼と思いやりと...
アロマの小瓶が並ぶ前で、
Oさんが魔法の杖をフリフリ♪って画を想像してニヤリ♪

アロマトリートメントは
紀元前からの健康法だったのですから、
是非試して頂きたいですね
今日も爽やかな笑顔で
お過ごし下さいね(*^▽^*)

おはようございます
精油を使うと、効果を感じられますね！
カンファーマ購入しよう。



このようなコメントが
ならぶようになったのです。

人は、「なに」にではなく、「なぜ」に共感します。

あなたはなぜ、その商品・サービスを提供するのか？

商品・サービスを提供する背景、
つまりお客さまに伝えたい問題は何なのか？

を、語ることで、
いいね！コメントが得られ、
ファンが増えるのです。

「人や世の中に影響力を与えるパーソナリティを目指せ(^0_0^)」

2. 「えっ！あの人が〇〇に？」 ビフォア・アフターでリアルイメージを提供

「なぜアロマサロンを提供しているのか」

を語ったあとに

すぐ商品・サービスを提案するのではなく、

誰がどうなれたのか？

何をどう解決するのか？

を語ったのです。

なぜなら、

お客さまが求めているのは、

あなたの商品・サービスではありません。

お客さまが求めているのは、

あなたの商品・サービスを活用して、

「どんな欲を満たせるのか？」

「どんな問題を解決できるのか？」

この2点だけなのです。

あなたの商品・サービスを活用して、

「どんな欲を満たせるのか？」

「どんな問題を解決できるのか？」

この2点を雄弁に語ってくれるのが、

「お客様の声」

です。

だから、商品・サービスの
説明を行なう前に、

Oさんは以下のような
ビフォア・アフターを盛り込んだ感想をいただき、
いただいた感想を、Facebookに投稿したのです。

アロマトリートメントにご来店いただきました♪

感想をご紹介しますね。

今回受けてみて

本当に驚くほどよかったです。

まず、受ける前のカウンセリングで

心の重みが50%くらい軽くなり、

施術後は120%軽くなりました☆

つまり、さらに上の体の状態と

心の状態になったということです。

人は心と体がほぐれると自然と意欲がわく。

Oさんとの会話のなかで

ほぐれた体に元気やる気が吹き込まれる、

そんな感じでした。

そしてそれは、持続性があるって、

今は140%になっていると感じました！

これが本物の証だと思っています。

あと、便通も良くなり、

食生活のアドバイスをいただいたことで

口にするものが変わり、



酵素をさがしたりと

健康と美への意識も

具体的に行動が変わっていくのを感じています。

あんなに変わりたい、

変わらなくちゃ、でも変われないって思っていたのに

わくわくしながら健康への行動を起こしている。

そんな素晴らしいコースでした。

これから1か月に一回通って、

美と健康を意識した生活のアドバイスや

Oさんの体のチェックとケアで、

健康美を目指していきたいと思います。

アロマトリートメントにご来店いただきました♪

感想をご紹介しますね。

いつもはアロマのお店に
体のケアをしていただいていたが、
Oさんのアロマサロンが気になり
初めて伺いました。

きめの細かいカウンセリングと、
私の体の症状に合わせた精油でのブレンドで
体をケアしていただいたのですが
ひどい肩こりでそれを一生懸命流していただいたことで、
次の日筋肉痛のような症状がありました。

そのことをメールでお伝えし
解消法をお聞きし実践したら次の日には軽くなり
とても肩こりが緩和されました。

腰の痛みが寝ているときにあり、
どこに行っても原因がわからないといわれ、
あきらめていたのですが
Oさんにトリートメントをしてもらったら
うそのようにスッキリ痛みが取れました。

イメージ通りの素敵で本物の施術に大満足です☆

また、ぜひ、Oさんに会いに伺いたいと思います！



アロマトリートメントにご来店いただきました♪

感想をご紹介しますね。

仕事柄、体に負担がかかる日々を送っていたため、
肩こり、むくみなどがつらく、
マッサージのお店を転々とまわっていましたが、
なかなか気に入ったところに
会うことができず、悩んでいました。

先日、無理がたたって工作中、
重い荷物を抱えたときに倒れてしまったので、
「もう限界だ」と思い、
Oさんに助けていただきたくて
施術を受けました。

アロマに興味もあり、
自分でマッサージしたいと思ったので
自宅用のオイルも購入し、
自分でもやってみたのですが痛いだけで効果はなく、
やっぱり行かないといけないと
感じていた時でした。

アロマ専門店というだけあって、
カウンセリングは細かく、
Oさんは体全体を見て、
どの部分がどうしてこうなったのかを
詳しく教えてくれました。



そして、自分に合った精油で
ブレンドしてくれたオイルで
おこなってくれました。

やっている最中から体が温かくなり、
パンパンのふくらはぎはとても痛かったのですが
我慢していたらそのうち痛みはなくなり
スーとするのがわかりました。

こんなに体が軽くなったのは
本当に初めてというくらい
爽快感でいっぱいです。

1回でこんなに良くなるとは思っていなかったので、
びっくりしました。

もう、次回も予約しています。

もっと早くこればよかったと思いました。

アロマトリートメントにご来店いただきました♪

感想をご紹介しますね。

今日はずっと行ってみたかった、
アロマトリートメントに行ってきました！

アロマのお店には行ったことあったけど、
カウンセリングして体調に合わせて
トリートメントしてもらったのは初めてでした。

もともとあまり自覚してなかった足のむくみも
スッキリして、細くなった気がするし、
肩もがっつりマッサージしてもらって体が軽くなりました。

それに、Oさんがとても魅力的な方なので
トリートメント中ずっとお話しして、
楽しくて気持ちも前向きになり、
もっと早く来れば良かったと思いました。

むくみに効果のある精油を
おうち用にブレンドまでしていただき
本当にありがとうございます。

絶対にまた行きます！！



いかがでしょうか。

あなたが女性だったら、

「あ、私にも当てはまる！」

というものが、

2つ3つあったのではないのでしょうか。

自分で商品・サービスのメリットを語らなくても、

ビフォア・アフターを語ることで、

お客さまが求めている、

「どんな欲を満たせるのか？」

「どんな問題を解決できるのか？」

この2点が十分に伝わるのです。

「成り切るのは、”金の亡者”ではなく、”顧客脳の覇者”(^0_0^)」

3.論理を用いて感情に訴えるビジネスコンセプトの分解

「えっ！あの人が〇〇に？」

ビフォア・アフターでリアルイメージを提供を行ったあとは、

論理を用いて感情に訴えるビジネスコンセプトの分解

を行いました。

あなたの商品・サービスを活用すると、

なぜ、

「欲を満たせるのか？」

「問題を解決できるのか？」

という具体的な根拠を明示するのです。

〇さんの場合、

妊娠・出産で苦しむ人のために、

アロマで体本来のコンディションを

整えてもらいたい

というテーマを、

勝負するポジションにしました。

そして、

むくみ・腰痛・妊娠線

妊婦の悩みを120分で解消！

マタニティアロマトリートメント

というセルフプロモーションを確立しました。

ですから、

「マタニティアロマトリートメントで、



むくみ・腰痛・妊娠線の予防ができる」

という具体的な根拠を明示したのです。

ですからOさんの場合、以下のテーマについて、
Facebookで投稿を行っていったのです。

- ・アロマって何？
- ・アロマトリートメントってどんな効果があるの？
- ・アロマセラピーで、使う『精油』って何？アロマオイルとの違いは？
- ・アロマの精油1本でどんなことができるの？一番使いやすい精油って何？

以下に具体的な投稿をご紹介します。

投稿1

『アロマセラピー』よく聞くけど、
どういうものなの？どんな意味？

【アロマで輝く1日のヒント】

マタニティアロマセラピストのOです。

今日のテーマは、

アロマセラピーって何？です。

おはようございます。

アロマセラピーとよく、
名前を聞くことが多くなりました。

でも、アロマセラピーの
本当の意味を知っている人は、
そんなにいないのではないのでしょうか。

『アロマ』香り、『セラピー』療法。

『香りの療法(芳香療法)』という意味。

植物の天然100%のエッセンスを使い、
香りを嗅ぐことで、心や体に影響を与え、
心身ともに健康になる1つの『代替療法』です。

また、『セラピー』と『セラピー』と
二通り言い方がありますが、

『セラピー』がフランス語。

『セラピー』が英語の呼び方。

ライセンスの協会が『セラピー』なら、
フランスの方のアロマをもとに
作られている協会ということになります。

ちなみに、私が取得している
JAA アロマコーディネーター協会は、

『アロマセラピー』

フランスの方のアロマを、
日本人が使いやすく、
提供できるように
基本的な知識をしっかり取得できるライセンスです。

アロマセラピー=香りの療法。

是非、参考にしてくださいね♪

いつも『いいね、コメント』ありがとうございます(*∇`*)

なかなか、コメントを返せず本当にすみません。

いつも、暖かいお言葉に、胸がジーンと感動しています。

皆様からのお言葉があることで、
毎日頑張って笑顔でいられると思っています。

是非、沢山のコメント、お待ちしております！

投稿2

アロマトリートメントってどんな効果があるの？

【アロマで輝く1日のヒント】

マタニティアロマセラピストのOです。

今日のテーマは

アロマトリートメントって何？です。

アロマといえば、

リラクゼーションやエステのイメージが

強いと思いますが、

アロマで使う精油の效能を知っていくうちに

『あれ？実はアロマでマッサージしてもらって、

体にとってもいいんじゃない？』

と思われた方も多いと思います。

オイルトリートメントは、

体液と血液の循環を良くして

老廃物を尿とともに排泄するのが目的です。

手もみでのマッサージとは違い、

揉みかえしは、ほとんどおきません。

しかも、アロマトリートメントは、

その人がもつ悩みに合った精油をブレンドします。



精油を入れると効果は全然違ってきます。

私のお客さまで、かなり浮腫みに悩んでいる方に
ラベンダーをブレンドしたオイルで
トリートメントしたときと、
サイプレスやジュニパーという、
むくみやセルライトに有用な精油をブレンドした時とは、
まったく流れ方が違うのです。

ひどい肩こりに悩んでいたお客さまに、
ローズマリー・シネオールで、
ずっとトリートメントしていたときは、
2週間後に来るときにすでに肩がパンパンでした。

でも、ローズマリー・カンファーに変えたところ、
かなり柔らかくなりひどい肩こりがどんどん良くなったのです。

私はカンファーを使うとき、
神経毒性成分のケトンが含まれているため、
かなりカウンセリングをしっかり行いますが、
それにプラスして、
『下痢ぎみ、もしくは、緩くないか』を確認します。

そういう人にカンファーで、
腹部をトリートメントすると、
下痢の症状を引き起こす可能性があるからです。

お客様の体全体を見て、
その人に合った精油で行うアロマトリートメントは、
他のマッサージとは全然、違うことを
わかっていただけたでしょうか。

悩んでいるお体の不調をほっておかず、
一度アロマセラピストにご相談しましょう。

アロマトリートメントを知ると
他のマッサージに行かなくなる人が多いですよ☆

この投稿はアロマを知ってもらうために行っております。

精油には禁忌事項、ブレンド率などがあるため、
決して自己判断で、使わず、調べてからお使いくださいね♪

いつもいいね、コメントありがとうございます(*∇`*)

皆さんの暖かいお言葉にいつも頑張れるエネルギーをいただいています。

沢山のコメントお待ちしております！

投稿3

アロマセラピーで、使う『精油』って何？

アロマオイルとの違いは？

【アロマで輝く1日のヒント】

マタニティアロマセラピストのOです。

今日のテーマは

精油って何？です。

おはようございます。

アロマセラピーは、
天然の植物のエッセンスを体に取り入れることで、
健康へと導く代替療法。

精油というのは、
植物から抽出した芳香成分を液体にしたもの。

エッセンシャルオイルとか、
精油といいます。

では、雑貨やさんで良く聞く
『アロマオイル』とは精油のこと？

私たちアロマセラピストは、
『アロマオイル』とは呼びません。

私たちがいう、『アロマオイル』は、
植物オイルに精油をブレンドしたもののことを言います。



もし、雑貨やさんにアロマオイルと書かれていたら
天然100%のエッセンシャルオイルですか？
と聞くことをお勧めします。

不純物が入ったものは、使わないでください☆

是非、参考にしてくださいね♪

いつも『いいね、コメント』ありがとうございます(*∇`*)

なかなか、コメントを返せず本当にすみません。

皆様からのお言葉にいつも頑張ろうと勇気づけられています。

沢山のコメントお待ちしております！

投稿4

アロマの精油1本でどんなことができるの？

一番使いやすい精油って何？

【アロマで輝く一日のヒント】

マタニティアロマセラピストのOです。

今日のテーマは

精油でどんなことができるのか？です。

おはようございます！

精油を雑貨屋さんに行き行って
気に入った香りが手に入ったけど、
そのように使えばいいかわからないと
悩んだことはありませんか？

香りを嗅ぐだけではもったいない！

1本でいろいろな活用ができるんですよ♪

・芳香

ティッシュに1滴たらし

枕元におけばいい香りでよく眠れます。

リビングに熱いお湯を注いだマグカップに

1滴たらして拡散すればリビング中がアロマの香り♪

・手浴、足浴



少し熱めのお湯に精油を1滴たらし、
手や足を温めましょう。

手や足にはツボもあるので
精油成分が浸透し、疲れを取ってくれます。

体中に血液とともに精油成分が回るので、
入れないお湯よりも暖かく持続性も増します。

・吸入

洗面器に熱いお湯をはり、
精油を1滴たらし蒸気とともに香りを吸い込みます

風邪の初期症状の改善に役立ちます。

1本持っているとうるせな精油は『ラベンダー』です。

ラベンダーは、花と葉からとられる精油。

花の女性ホルモンにも影響を与える作用と
葉の持つウイルスを殺す作用を
バランスよく持っています。

すり傷ややけどをしたときに、
ラベンダーを塗ると自然と治ったり、
眠れないときには香りを嗅ぐと
リラックスして入眠に役立ちます。

旅行先に1本持っていくと便利ですよ♪

香りが嫌でなければ是非活用してみてくださいね☆

いつも「いいね」「コメント」ありがとうございます。

なかなか、コメントの方が返せなくて本当にすみません。

すべて拝見し、いつも頑張れるエネルギーをいただいています。

たくさんのコメントお待ちしております！

「プロと成れ！プロとして現れ(^0_0^)」

4.買いたい気持ちを掻き立てて発売日に行列ができる予告プロモーション

あなたは、
何か新しい商品・サービスをリリースする際に、
予告なく、いきなり発表をしていませんか？

これでは、行列はできないのです。

予告なく、いきなり発表するということを、
お客さま目線で考えてみましょう。

例えば、新しいiphoneが、
何の予告もなく発売されたら。

あなたは、
iphone発表の情報を
知ることはできないのです。

あなたは、発売当日に、
「アップルストアのに並びたい」と思っても、
いつ並んでいいかわからないのです。

つまり、発売日を発表しないということは、
お客さんを混乱させてしまうこと
になってしまうのです。

上記1~3を伝えたら、
あなたの商品・サービスをリリースする日を発表します。

「この問題を解決するライブのセミナーを開催します」

「開催は○日と○日です」

「正式な発表と申し込みは3日後の○日です」

「今回ご予約の方には、○○の特典があります」

など、あなたの商品・サービスのリリースを、
楽しみにさせる工夫が必要です。

このように、
商品・サービスをリリースする日を発表することで、
お客さんは、商品・サービスの
リリース日を知ることができ、
商品・サービスの
リリースを楽しみにすることができるのです。

ここまで準備を行って、
商品・サービスのリリースを行なうのです。

「ビジネスに思い遣りとサプライズを(^0_0^)」



5.リリースと同時に完売を実現し、次回のプロモーションに活用する

1~4を実践することで、

リリースと同時に満員御礼にすることができるでしょう。

リリースし、即満員御礼になる商品・サービスは、

まだ申込をしていないお客さんの

「欲しい気持ち」

を掻き立てることにつながります。

つまり、次回提供の際のプロモーションになるのです。

「一つ完了して、一つスタートさせる(^0_0^)」

なぜ3ヶ月で売上10.4倍、101万円を売り上げることができたのか？

「欲しい気持ちを掻き立てる」

ことで、予約受け付け開始と同時に、
満員御礼を実現することができました。

満員御礼をきっかけに、
次のステップに進むことになりました。

集まったお客さんの中から、
「あること」
を、求める方が出てきたのです。

この
「あること」
が、売上101万円を成しとげるきっかけになったのです。

この
「あること」

とは？

「Oさん、私も、アロマの施術を、
できるようになりたいのですが、
どうしたらいいですか？」

という問い合わせです。

Oさんの提供するアロマトリートメントを受け、
施術のクオリティに感動し、
Oさんのアロマの知識に感銘を受けた方が、

「私もOさんみたいになりたい」
と、思うようになったのです。

そして、

「Oさん、私も、アロマの施術を、
できるようになりたいのですが、
どうしたらいいですか？」

ということを聞かれるようになったのです。

このような問い合わせは、
それまでも数件、受けていました。

数件受けていた問い合わせに対し、
Oさんは、「アロマ資格取得講座」を、
個別で提供してまいした。

今回、

「Oさん、私も、アロマの施術を、
できるようになりたいのですが、
どうしたらいいですか？」
という問い合わせをくださる方には、

「ある共通点」

が、あったのです。

その共通点とは？

さて、本PDFテキスト、

3ヶ月で売上10.4倍、101万円を売り上げたアロマサロンの実録

は、いったんこちらで終了です。

この続きのモノガタリは、

第二章のテキストでお届けいたします。

第二章テキストのリリースを、お待ちくださいね。

「早く自分のビジネスに置き換え、実践したい！」

と、待ちきれない方は、

次のページの特典が役に立てるかもしれません。

「モノの見方・捉え方の違いが、明日の成果を変える(^0_0^)」

番外編

あなたのストーリーを作成できる個別コンサルティング

先着10名へのスペシャルオファー

ここまで読まれ、ワークを実践したあなたは、
以下のように感じていませんか？

- ・ 共感されクチコミされるストーリーを作成したい
- ・ 作成したクチコミヒットパターンの答え合わせをしたい
- ・ クチコミヒットパターン戦略を作成したい

もし、そうであれば、

**ここまでお読みいただいた方限定の、
特別な特典**をご活用ください。

**テキスト特別特典！1人1回限定の個別相談！！
クチコミされるストーリーを構築できる120分！
小宇佐とのマンツーマンコンサルティング**

このテキストを

最後までお読みいただいた方の中で、

- ・ 実際にクチコミされるシカケを構築したい
- ・ 本気でビジネスを成功させたい
- ・ 売り込むのではなくお願いされる起業家になりたい
- ・ ライバルと比較されないようになりたい
- ・ 出会いたいお客さまに出会える仕組みをつくりたい
- ・ 瞬間・突発の売上アップではなく、継続・再現の成果をつくりたい

という方は、

あなたのビジネスにおける具体的なご相談ができる、

通常30,000円で実施している

マンツーマン個別コンサルティングに

10,000円でご招待いたします。

特典の詳細と予約はコチラ⇒⇒⇒<http://takuhirokosa.com/lp/session/?pdf1>

スペシャルオファーの本当の目的

今回、10,000円で相談を受けるには理由があります。



「バイラルメイクセオリー」として、
2014年から本格始動し、
約1年間、メソッドを提供をしてきました。

クチコミ戦略に悩む
起業家・経営者は、
まだまだ世の中にいらっしゃいます。

PLOTフレームワークプロジェクトを
スタートさせた時、

**「起業家・経営者の悩みを
1000個解決する！」**
というテーマを定めました。

「人は自分でやったことしか語れない」
だから、私自身が、
「目の前の問題を
解決し続けていこう」
そう決意したのです。

起業家・経営者の1,000の悩みを解決するために

1,000個の問題を解決するためには、
どうしたらいいのでしょうか？

1,000個の問題事例

1,000個の解決策

1,000個の感想

を集めればいい。

だからこそ、

1,000個集めるために、

まずは100個集めることを目標にしています。

まず100個の問題事例・解決策・感想が集まったら、

あるものを製作するつもりです。

あるものとは、

「問題解決ファイル」

です。

どういうことかという、

朝起きて、シゴトを始めて、

行動しはじめることによって、

問題・壁にぶち当たるでしょう。

逆にいうと、動かない人は、

壁にぶち当たらないのです。

壁にぶち当たり、

がんばって乗り越えたとしましょう。

すると、次は何がくるのでしょうか？

そうです。**また壁がくる**のです。

動き続けることによって、
人は問題にぶつかるのです。

長い人生の中で、
一番私たちが時間を使うのはなんですか？

仕事です。

その仕事の中で、
いくつ問題にぶつかるか。

いくつ問題を解決できるかによって、

あなた自身の人生は変わる

のではないのでしょうか？

いくつもの問題を見つけ出すことができ、

その問題を解決することができる一手。

あなたと同じ問題を持った方が、
どのように解決をしたのかという、
ヒントが集まったファイルがあれば、
どうなるのでしょうか？

このファイルを持ち歩いていれば、

常に前に進み続けることができる

のではないのでしょうか。

私自身がこのファイルを早く欲しいです。

このファイルがあれば、
関わる**多くの方の問題解決が、**
スピーディーになると思うのです。

だからこそ、
最短で100個の問題事例・解決策・感想を集め、
ファイル化したいのです。

この特典は先着10名限定の特典

現在、
90の問題事例・解決策・感想
が集まっています。

だから、あと10名限定です。

10の問題事例・解決策・感想を最短で集めるべく、
今回無料でお受けするという、

今までにない

新たな取り組みをスタートさせるのです。

この取り組みの中で、
テキストによせられた感想は、
私ひとりのチカラではお届けできない方々へ、

**「バイラルメイクセオリー」
をお届けできる最良の機会**

にもなると考えています。

シンプルなクチコミ集客理論をもって、
ホンモノの商品やサービス、
ホンモノの起業家や経営者に
成果を手にしていただきたい。

本気のみなさまと出会える
素晴らしい機会として、
全力でアドバイスさせていただきます。

コンサルティングを活用いただく条件

お互いにとって

面談の価値を最大のものにするために、
コンサルティングをご活用いただくにあたって、
以下の条件を設定しております。

今まで小宇佐のセミナー・コンサルティングに参加したことがないこと

本PDFの感想を提出いただくこと

コンサルティング参加前に事前の課題を提出いただくこと

コンサルティングの感想を提出いただくこと

既にビジネスをスタートされている方（起業準備中の方はご遠慮ください）

ここまでお読みいただけたら、
上記の条件をクリアいただく意味と意図は、
ご理解いただけることと思います。

また、以下注意事項です。

現在、コンサルティングしている案件と類似する相談に関しては、お引き受けできない場合があります

「アイデアの分散」はできませんので、
上記の対応としております。

私が最優先で守るべきは、
今現在、関わっている
既存のクライアントさんの利益です。

同業種、類似分野に関する案件に関しては、
一手やアイデアをお渡しすることができないため、
個別コンサルティング自体を
お引き受けできない場合があります。

連絡のないキャンセル、コンサルティング前日20時以降のキャンセルに関しては、通常の実費（10,000円）を請求いたします

コンサルティングに

ご予約いただくということは、

私の時間を確保するということです。

確保するということは、

当日の時間を確保するだけでなく、

面談までの調査の時間も

確保するということです。

また、他の方が面談する時間を

あなたが確保するということになります。

time is more than money

時間をかければお金は稼げます。

しかし、失った時間は、

取り戻せないのです。

なぜ、このテキストをお読み頂いた方限定で、

1回のみ10,000円でお受けしているのか。

そして、いかに時間を大切にしているのか。

ご理解いただける方は、

今すぐ以下からお申し込みください。

成果に繋がる大満足の

120分をお約束します。

特典の詳細と予約はコチラ⇒⇒⇒<http://takuhirokosa.com/lp/session/?pdf2>

「やった人にはしか見えない景色がある。
できるからヤルのではなく、やるからデキル！」
本気のあなたからの連絡をお待ちしております。

小宇佐拓宏プロフィール

2001年早稲田大学人間科学部卒業後、
大手マンションデベロッパー、
大手保険会社を経て、
2010年に小宇佐・針田FP事務所を設立し、独立。

住宅購入時の資金計画作成、
「住宅マネープランニング」を専門とした、
FP事務所、小宇佐・針田FP事務所を経営。

2011年は208世帯、
2012年は358世帯の個別相談を受け、
住宅マネープランニングを確立。

ミサワホーム、トヨタホーム
株式会社ライフプラザパートナーズ
株式会社船井総合研究所、楽天マネーセミナー
中日新聞マネーセミナー、NTTイフセミナー他にて
講演実績あり。

毎週水曜日14時ころ～
CBCラジオ「北野誠のスバリ」

「ズバリマネー相談室」
コメンテーターとしてレギュラー出演中

紹介のみでビジネスの案件を
依頼されるメソッドを体系化し、
あらゆる業種で成果をあげている。

名古屋で開催されている、
東京六大学交友会
「六旗会」の事務局もつとめる。



2015年5月10日発行

著者 小宇佐 拓宏

発行所 バイラルメイクセオリー 小宇佐拓宏

名古屋市中区伊勢山1-5-30

virmake@gmail.com

(販売・ライセンスについてのお問合せ)

本教材、および収録されているコンテンツは、著作権、知的財産権によって保護されていることはもちろんですが、購入・ダウンロードされたコンテンツは、あなた自身のビジネスのために役立つ用途に限定して提供しております。教材に含まれているコンテンツを、その一部でも、書面による許可（ライセンス）なく複製、改編するなどして、またあらゆるデータ蓄積手段により複製し、オークションやインターネット上だけでなく、転売、転載、配布等、いかなる手段においても、一般に提供することを禁止します。コンサルタント業の引用、転載、教育を希望する場合には別途ライセンス契約が必要となります。