


SNS苦手でも軽やかに♪

成約率9割まで 引き上げる秘訣

ハンドメイド教室・ハンドメイド作家向け






この小冊子をご購読いただいた皆さまに
巻末にて
【プレゼント】と、
【実践セミナー】
の特典をご用意しております。



最後まで是非ご購読ください。

index


- 
- 1章 成約率9割まで引き上げるための心構え
- 2章 軽やかなクロージングの仕方
- 3章 同時にぐんぐん上がる！
「信用」と「付加価値」の
つくり方
- ※ 「マスメディアを味方につけて
ブランド商品にする方法」
プレゼント
 - ※ ご購読いただいた皆さまに
「2種のPDF」と「実践セミナー」
の特典

1章

成約率9割になるための 心構えとマインド

クロージング（新規の生徒さまの成約や販売などの成約）までには、まず事前の心構えとマインドがとても大切です。当たり前のようなことでも、実際には出来ていないかも...再認識してみましよう。





同じような商品、
似たような講座なら
「好きな人、信用できる人」
から買います。


特にお教室業の場合には、先生の笑顔や講師としての清潔感はとても重要です。

たとえオンラインでも、お化粧品や服装にも気を遣いましょう。

見た目、話し方に違和感があると、あなたがどんなに一生懸命お話ししても、説得力、信用力に欠けてしまい聞く耳を持ってもらえません。

第一印象で損はしたくないですね。






ネガティブ思考に 引っ張られてはいけません。

上手くいかない、失敗した、という事実に対して落ち込むのではなく、「よかった!」を探すこと。前向きに捉える癖をつけると、切り替えが早くなります。

これが出来ないと、せつかくの商品や講座のセールスポイントも言えなくなり、マイナス思考のため生徒さまやお客様までもネガティブにしてしまいます。




言葉を深掘りして ご案内してあげましょう。

たとえば、「お部屋のインテリアに合う素敵なリースが作れるレッスンをします。」とお話したとします。

お部屋ってどんな？ インテリアってどんな？
素敵なリースって花材の種類？ 配色？ 形？
そのリースを作って飾ったとして、どんな未来があるの？

こんなふうに何度も深掘りして、相手がイメージを描きやすいように説明してあげてください。
そうするとあなたが来て欲しい生徒さま、お客様がいらっしやいます。






相手が欲しいものを 会話から探りましょう。

「この人、私のこと分かってくれているな。」と感じると、人はその人に好意と信頼を寄せます。

自分がやりたいことではなく、相手が何を望んでいるのか、何をしてあげたら喜ぶか、会話の中で感じ取りましょう。

そうすると会話も弾みやすくなり、関係性もぐっと縮まります。






あなたが売りたいものは
絶対にいい!と
自信を持って言えますか?

作品(商品)や講座、サービスを販売する際、
「これ買ってくれる人いるかなあ」と、不安な気持ち
がいつまでもあるならばやめた方がいいです。

自分自身が「絶対にこれは必要な人に役に立て
る!喜んでもらえる!」と自信を持って言えれば、
自然と売れるようになります。



2章

軽やかに クロージングできるコツ

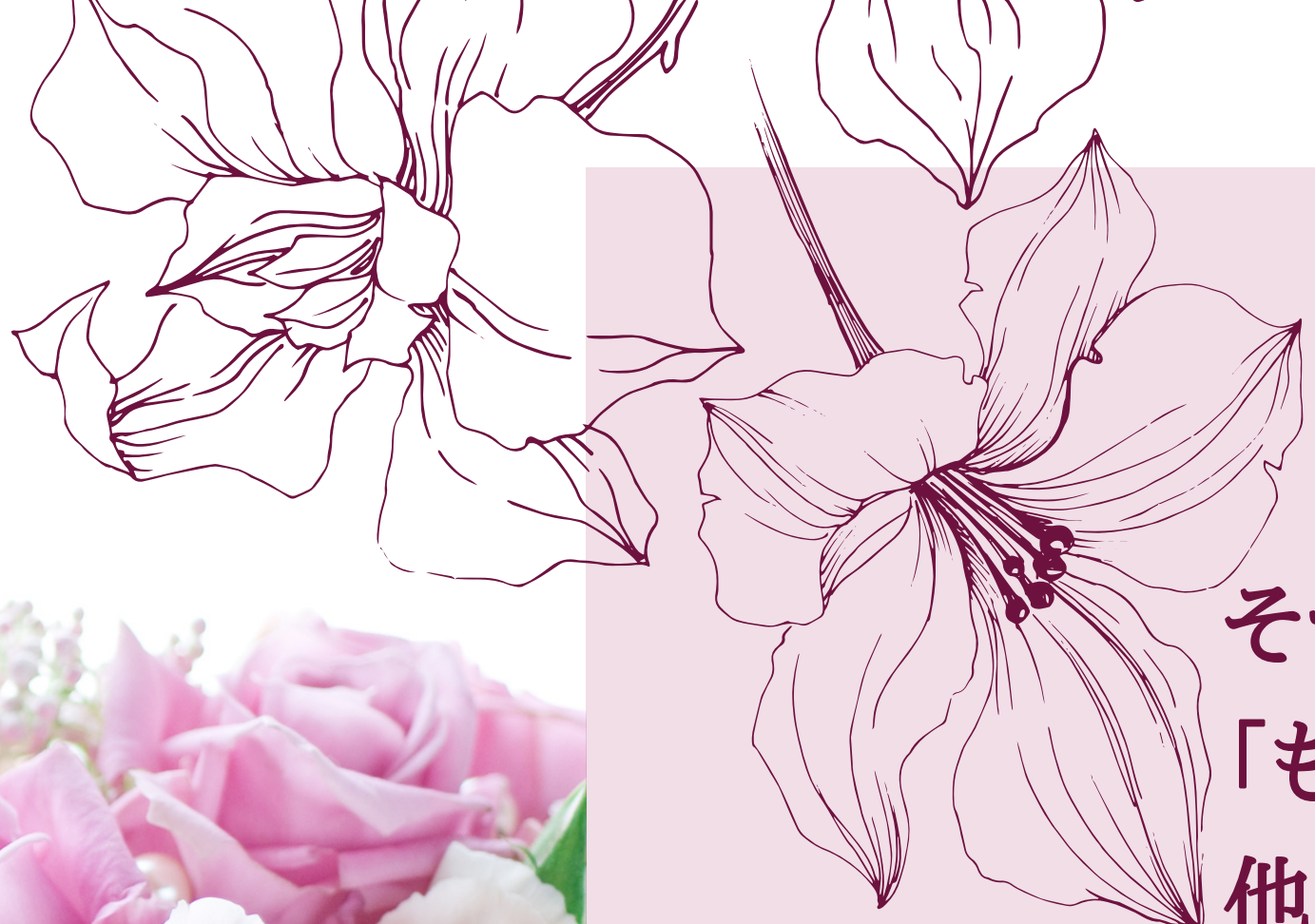
お客様の心理や気持ちを汲み取って
ご説明しましょう♪



お客様が決められない 3つの不安

- ①他にもっと良いものはないか？
- ②他にもっと安いものはないか？
- ③この人のことを信じてもいいのか？





①もっと良いものが欲しい

そう思うお客様の心理を理解しましょう。

「もしもっといいものが他にあったら、
他に出てきたら、今買うのは損してしまう。

だから今決断してしまうのは愚かだ。」

「より良いものを買った方が賢い。」と当然思うわけ
です。

ですからあえてそう思う相手の心理を、あなたが言
ってあげることによって、お客様の不安は消えてい
きます。



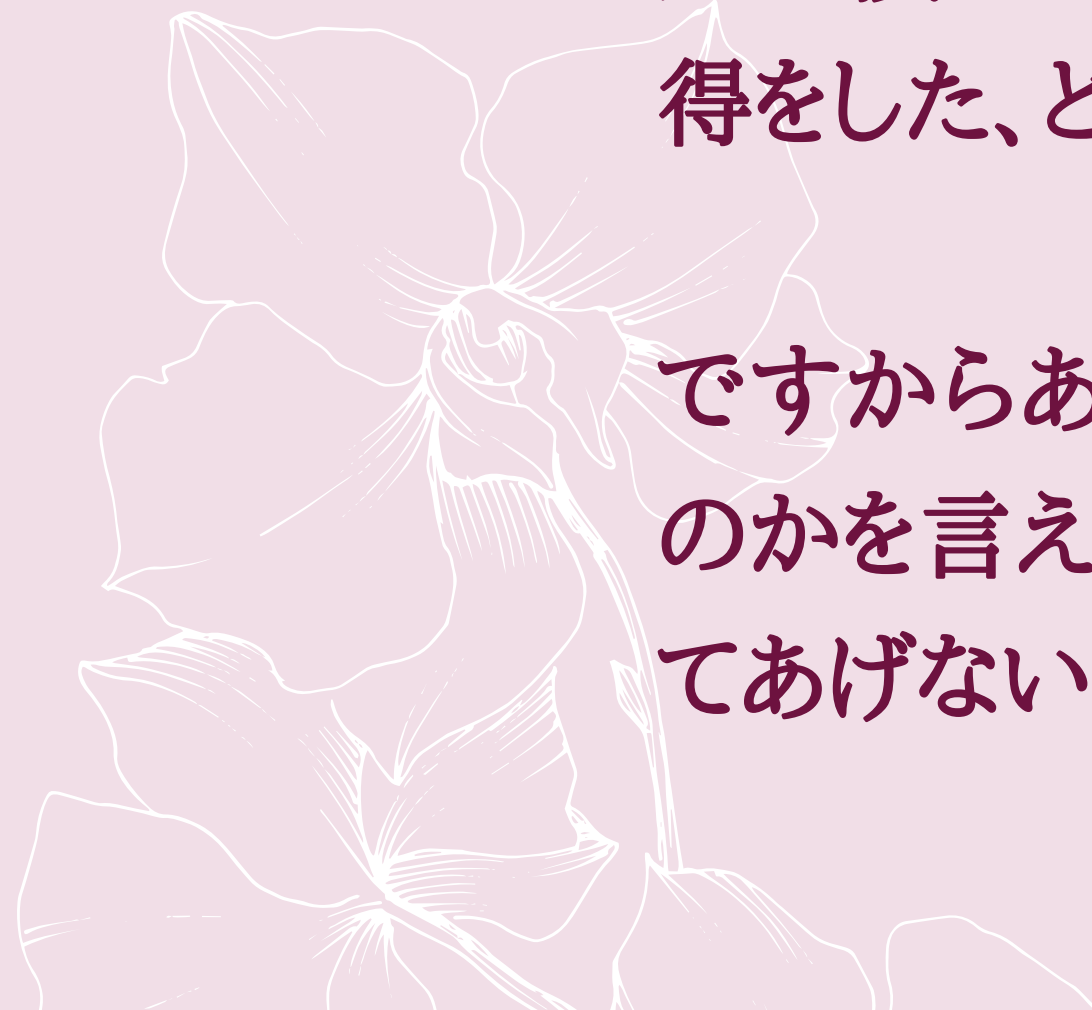


②もっと安いものが欲しい

そう思うお客様の心理を理解しましょう。
「もっと安いものが他にもあるんじゃない？」という
気持ちになってしまうことも分かりますよね。

人は損をしたくないのです。
得をした、と思いたいのです。

ですからあなたは自信を持って、なぜその価格な
のかを言えないといけないし、その付加価値を伝え
てあげないといけないのです。





③この人のことを
信じてもいいのかな？

そう不安になるお客様の心理を理解しましょう。
相手のお話を聞いて対応してあげましょう。

とにかく相手が笑顔になれるコミュニケーションを
とっていくことで、自然とおお客様の不安は消えてい
きます。

自分の商品だから、いいことばかり言っている、と
思われるのは当然ですが、自分自身が「これはお
客様に必要なもの」と本気で思えるなら、その想い
は相手に伝わります。そしてお客様もあなたのこと
を信じようと思ってくれます。

お金のハードルを超えましょう。

ハンドメイド作家さまは、「私がこれ以上の値付けをしてもいいのかしら。」と、お金のブロックが外せない人も多いです。自分の商品に、しっかり適正価格をいただける価値を見出しましょう。

今の時代、ググればだいたいの情報や作り方などは入手できます。生徒さまやお客様が欲しいのは、ググっても出てこないものです。つまりそれは、あなたの経験や実績から教えてあげられるもの、提供できるもの。それこそが誰からも比べられないあなたの価値になります。ここを自分自身で自覚できれば、お金のブロックは外せるようになります。



販売したい内容とお金(費用)は 別々にお話ししましょう。

お客様の問題解決をしてあげられる内容。

購入したら、お客様がハッピーな未来をイメージできる内容。

をお話ししてください。

費用のこと以外に、不安なことはないか、不明なことはないかを必ず確認しましょう。



あとはどの商品にするか、コースにするか、プランにするかをお客様に進めていく段階になります。

この流れをつくることで、お互いがシンプルな思考になれます。

お客様の決断も必然的に早くなります。

可能なら相場確認はしてみましよう。

「この商品(講座やサービス)の相場、だいたいどのくらいかご存知ですか?」とお客様に質問してみるのも良いでしょう。そしてその相場を比較して、どれだけ自分の商品が付加価値のあるものなのか、お得なのかをお客様に知ってもらいます。

そうすることによって、お客様はあなたの商品やサービスを安心して気持ちよく購入することができます。
あなたの商品価値をしっかりと膨らませて魅せてあげてくださいね。



想像力を鍛えてお話ししましょう。

たとえばあなたがフラワーカウンセリングの講座を販売したとします。受講した生徒さまがフラワーセラピストとして独立できるようになって…スクールを開校したり、企業や自治体のカウンセラーとしてお仕事できたり…フラワーエッセンスショップを展開できたり…

こんなふうにお客様がイメージや妄想ができればいいのです。だってこれは、あなたの商品を買わなかったら叶えられないお話しですから。「お客様に〇〇円以上の価値があるものを、たった〇〇円で買えるのね!」と気づいてもらいましょう。そのためには、あなたの想像力を鍛えておく必要があります。



3章

同時にぐんぐん上がる！

「信用」と「付加価値」 のつくり方

マスメディアを味方につけるのは、
好循環でしかない素晴らしい方法です。
ハンドメイドをされている皆さまに
是非知っていただきたいのです♡





その前に…

コロナ禍で一気にオンライン化が急速に進み、
こんなお声やお悩みを多数
お聞きすることが増えていきます。

あなたもこんなふうを感じたり思うことは
ありませんか？

SNS頑張るの疲れる…

ハンドメイドをお仕事にしている人は、とにかく作ることが好き。

新作をワクワク考えたり、制作に没頭していきたい、集中したい。

日々めまぐるしく変化するSNS、新たに登場し続けるソーシャルネットワークに追われていたら、大好きな時間が減ってしまう。

苦手なことを頑張るのは続かないし、楽しくないし心も疲れてしまう。

いくら投稿しても反応ないし…

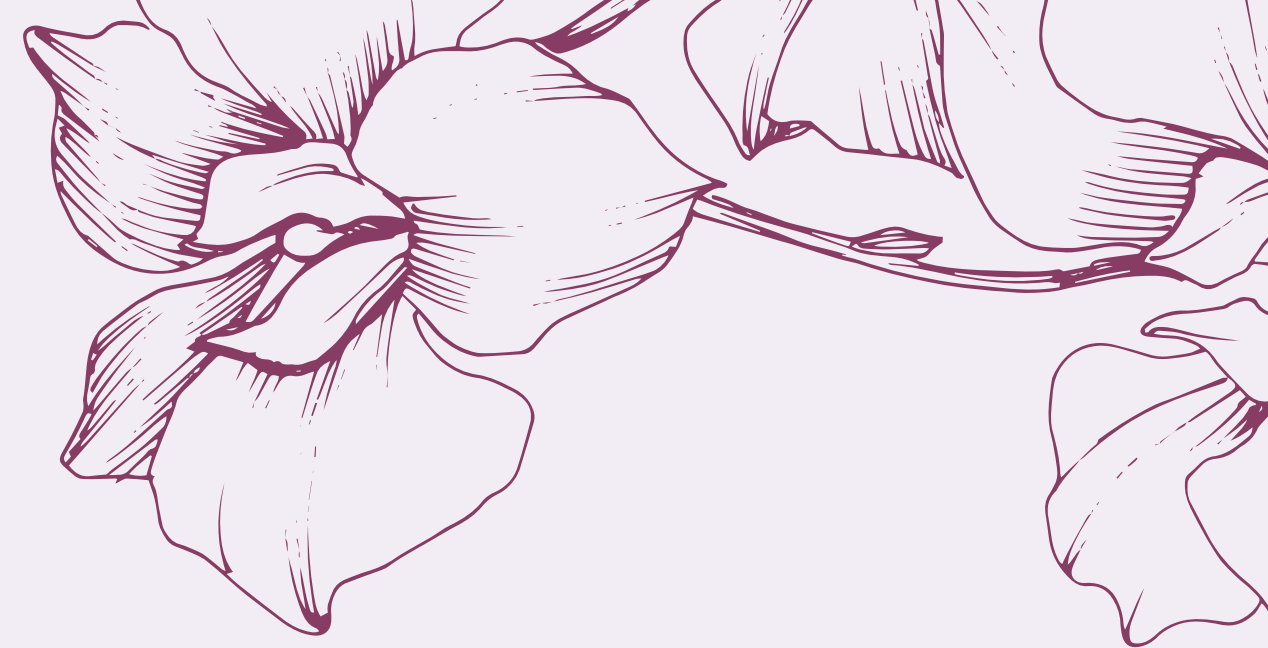
似たような作品、商品はネット上で溢れています。

心を込めて作った素敵な作品を毎日アップしても、どんなに綺麗にお写真を撮って紹介しても、日々大量の情報の中で埋れてしまって、いつまで経っても自分の存在をお客様に気づいてもらえない。

そのうち投稿内容も分からなくなってきた、路頭に迷ってしまう。



「どうやってフォロワーを増やせるか？」
「どうやっていいね!を増やせるか？」
「どうやってバズらせるか？」



この問いに対して、私たちは日々試行錯誤するようになってきました。
でもですね、どんどん変化していきますから、大切な時間と労力を大いに費やしても
やることばかりが増えていき、キリがないのです。
もちろんオンライン化の時代ですから、やらないよりはやったほうがいい。
ですがこの方法で成功したとしても、大半は短命で打ち上げ花火みたいな
消え方をしていくという儚さがあり、未来はないと思うのです。



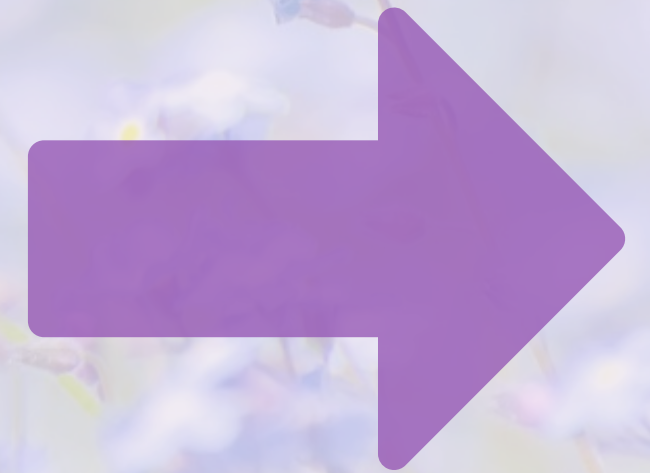
仕掛けるのではなく誠実なマーケティングこそが、購入後もお客様(生徒さま)から
長く愛されるファンづくりになります。
あなたの熱量が周りに自然と広がっていくことを目指すべきです。

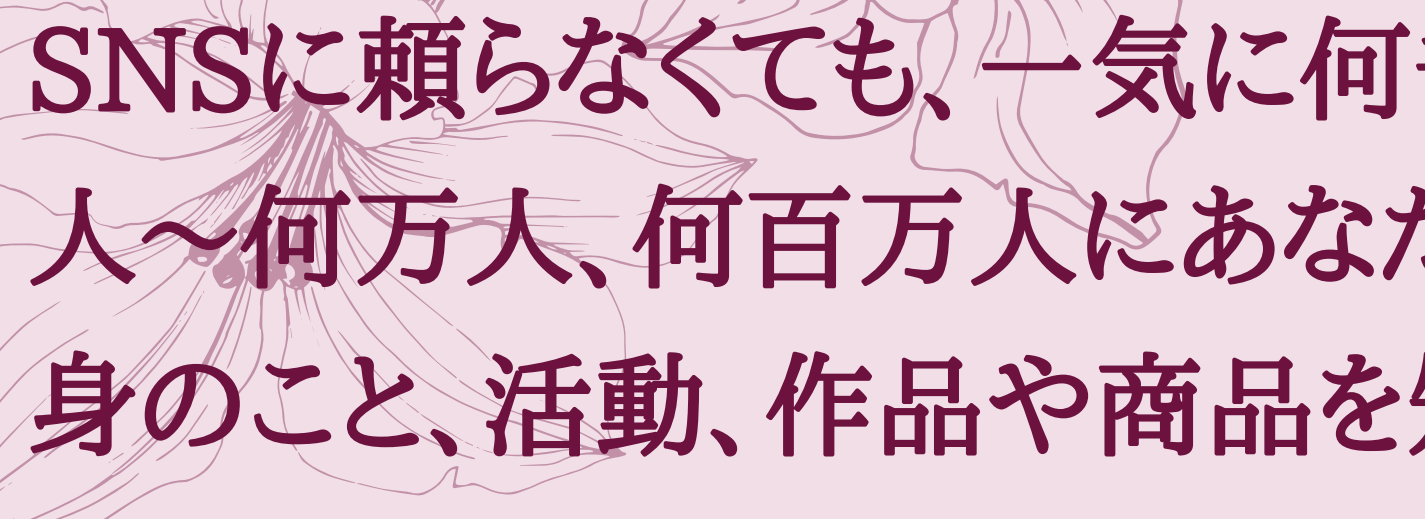
とにかく目先の利益を追いがちですが、
5年後、10年後もお仕事として安定して続いていること。

「私のハンドメイド、ものづくりが、人の役に立っている!」と
自信を持って感じられること。

こんな未来ならワクワクしますよね!

ハンドメイドをされている皆さまにとって、
こんなことが叶ったら最高に理想的な
ハンドメイドライフではありませんか♡

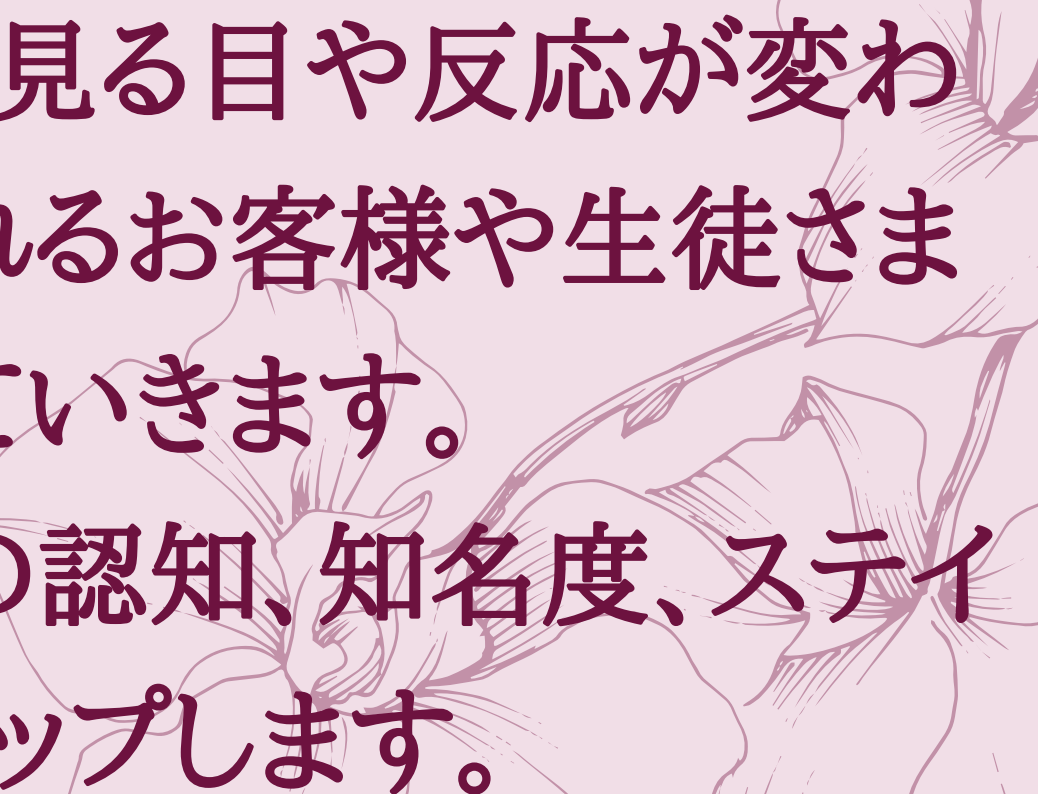





SNSに頼らなくても、一気に何千人～何万人、何百万人にあなた自身のこと、活動、作品や商品を知ってもらえます。

あなたの作品や商品に付加価値がつき、ブランド化しやすくなります。たとえ似たようなものがあったとしても圧倒的な差別化ができ、高額で販売できます。

時代に左右されません。大きな社会的信用と実績を得ることとなり、確実にあなたの一生の強い武器となります。



周りのあなたを見る目や反応が変わり、共感してくれるお客様や生徒さまが自然と増えていきます。無名のあなたの認知、知名度、ステイタスは大きくアップします。

- 
- 費用をかけずにできる！
 - 誰でも何度でも挑戦できる！

ね、これならやってみたくありませんか？
だってこれほど素晴らしい好循環な
広報活動ってない！

と私は自分の経験から本気で言えます
し、ハンドメイド教室の先生や作家さまに
「これこそが幸せ」と
気づいてほしいのです。

あなたの活動や作品を
マスメディアに
取り上げてもらいましょう。

社会的に信用の高い新聞、テレビ、ラジオ、
専門誌などから、声を掛けてもらえる自分にな
れると、未来は確実に変わりますし好転してい
きます。

コネや人脈なんて一切なくて大丈夫です。
私も全くゼロでしたから。

心豊かに老後まで、持続可能な働き方をしたい
方に、是非知っていただきたいです。

ハンドメイド作家が、ストーリーからマスメディアも味方につけて、「ブランド商品」をつくれる方法を、具体例を出してご紹介しています。ご興味のある方は、**公式LINE**から小冊子の**プレゼント**（無料）を受け取ってくださいね！

マスメディアからも注目！

ストーリーから「ブランド商品」にする方法

公式LINEはこちらをクリック ↓

<https://line.me/R/ti/p/%40bmi3088r>

公式LINE
QRコード



この小冊子をご購読くださった皆さまに、**特別実践セミナー**を開催いたします。

お一人ではなかなか進まない、自分の場合にはどうすればいいのかわからない…

そんな不安を感じているあなたにセミナー(zoom)にお越しいただき、あなたの商品・講座にストーリーを見出していきます。

自分では案外そのストーリー性に気づけないものなのです。

あなたにしか語れない**唯一無二**のストーリーを見出せば、あなたの理想のお客様が集まってきますし、マスメディアさえもお声を掛けてくれるようになります。

ファンづくりもできて、商品のブランド化もできていく♡

これから益々フォロワー数より、濃いファンづくりの方が断然有効的です。

溢れるほど沢山のお教室やハンドメイド作品に埋もれないためにも、セミナーで一緒にワークいたしましょう。

ファンに愛され売れ続ける！ 【ストーリーブランド戦略】実践セミナー

参加費 ~~11,000円~~ → 特別価格《5500円》

※約120分 ZOOMで開催 個別対応なので時間内に複数のストーリーとネタ出しが具体的に出来ます。

セミナー参加後、以下の2つをプレゼントいたします♡

情報過多の時代に埋もれない

- 「売れるキャッチコピー(ネーミング)の作り方テンプレート」
- 「一行で伝えるコツ」



セミナー参加申込みは

こちらをクリックお願いいたします ↓

<https://fleur-trechic.com/storybrand/>

講師Profile

45年以上横浜在住。

大学を卒業後、メガバンクでOL4年半。

出産と同時に、育児しながらでも可能な自宅サロンを開業し、今年で23年目。

そのうち10年以上は、フラワー協会の幹部としても仕事を務める。

協会から退いた後は、フラワーサロンプロデューサーとして、お教室開業の指導をするかたわら、国内・海外でのフラワー装飾、ステージ装飾も60回以上手掛ける。

(NY国連本部、NYメトロポリタン美術館、NYカーネギーホール、国連ユネスコPARIS本部、フランス大使館など)

2017年、倒産した老舗折り紙会社から10万枚の折り紙や和紙を譲り受けたことから、私の人生は大きく変わる。考案したお花と和紙をコラボさせた現代風和紙人形(商標・意匠登録取得)を全国展開する。現在12市のふるさと納税返礼品にも採用。

フランス出展販売実績は4回。

人脈なし、コネなしでマスメディア延べ50社以上に掲載、出演実績あり。雑誌(花専門誌)掲載、マスメディアに取り上げられる生徒は延べ600名を超える。



星野久美
(Kumi Hoshino)

2022年9月末現在