

なでしこスクール

起業オンラインコース

第4回

【セルフブランディング】





大事ポイントの復習

■「私らしく働く」ための5つの法則

1. ご縁を大切に
2. 笑顔で GiveGiveGive
3. 「ありがとう」が口癖
4. 自分の心にいつでも素直に正直
5. 何でも出来そう♪

☆☆理想の自分になるポイント☆☆



セルフブランディング

■セルフブランディングとは
=自分ブランドを構築する

『

』

【1】「本質面でのブランディング」

想い・考え・理念・強みなど

【2】「表現面でのブランディング」

発信(キヤッチコピー、肩書き、集客等)

■オリジナルの肩書きを作る
『オリジナル肩書き作成シート』を使って作成しましょう。

《作り方》

①今まで使っていた肩書き、現在使っている肩書きを書き出しましょう。

②自分の仕事内容が伝わる肩書きを書き出しましょう。

③(1) ①②の肩書きと「自分の強み」を掛け合わせてみましょう。

(2) ①②の肩書きと「業界」を掛け合わせてみましょう。

(3) ①②の肩書きと「得意分野」を掛け合わせてみましょう。

(4) ①②の肩書きと「お客様の層」を掛け合わせてみましょう。

(5) ①②の肩書きと「自分の好きなもの」を掛け合わせてみましょう。

④ 【②(1)～(5)】で出た言葉をいろんな人に話してみましょう。

「きちんと伝わる」と「自分の気に入ったもの」に決定。



■仕事に繋がる名刺作り

《ポイント》

- ・○○と言えば_____さんと言われるようにする
- ・紙質にこだわる
- ・カラーにする
- ・両面使う
- ・写真やロゴマークを入れる
- ・提供している商品・サービスを載せる
- ・資格の羅列はしない

■共感を生むプロフィール作り

《必須項目》

- ✧ 名前(キャッチコピー・肩書き含む)
- ✧ 生年月日
- ✧ 出身地
- ✧ 現在の住まい
- ✧ 出身校
- ✧ 家族
- ✧ 資格や特技
- ✧ 趣味や好きなこと
- ✧ 尊敬する人
- ✧ 理念
- ✧ こんな方のお役に立ちます(力になれるであろう理想のお客様)
- ✧ こんなメリットを提供します(商品・サービスの説明)
- ✧ 実績の表示
- ✧ 連絡先
- ✧ マイストーリー



■マイストーリーで選ばれる

『マイストーリーのポイント』

ヒーローズ・ジャーニー ジョセフ・キャンベル(米・神話学者が提唱)

1. 天命 主人公がある出来事をキッカケに自分が進むべき道に気付く。
2. 旅の始まり 主人公は天命に向かって歩み始める。
3. 境界線 主人公がケガをしたり、周囲の環境が悪くなり、前に進めなくなる。
4. メンター 主人公が困っているときにあるメンターと出会い、前に進むことができるようになる。
5. 悪魔 主人公が前に進んでいると目の前に悪魔が立ちはだかる。それは、自分自身の中にいるものかも知れないし、ある相手かも知れない。
6. 変容 主人公は、その悪魔を倒すため、試練を積む。
7. 課題完了 主人公は、悪魔を倒す決心をし、挑み、見事克服。
8. 故郷へ帰る 主人公は、元の生活に戻り、望んでいた生活を過ごす。そして、また新たな旅が始まる。

マイストーリーの黄金律

①自分の生い立ち(子供時代～現在)

②今までの経験・体験(挫折・コンプレックス)

③乗り越えたことで得られた(気付いた)自分の想い

- なぜ、自分がそれをやるのか？
- なぜ、自分はこの商品を売っているのか？

マイストーリー作成シートを書きましょう。



お客様の流れに沿った各ツール使いこなし術

■Web 各ツールの違いと使い分け

【HP】

- セールス(商品・サービスの一覧)
- 固定情報が中心(住所、電話番号、理念等)
- 「興味関心」が切り口
- プル型(待ちの姿勢)

【ブログ】

- 専門性
- 記事を書けば書くほど、情報は蓄積されていく。
- 検索サイトに登録されやすい。
- その分野に興味関心がある人を引っ張って来てくれる。
- 「興味関心」が切り口
- プル型(待ちの姿勢)
- 検索されるように、検索ワードを意識した記事の蓄積が大事

【Facebook 等のSNS】

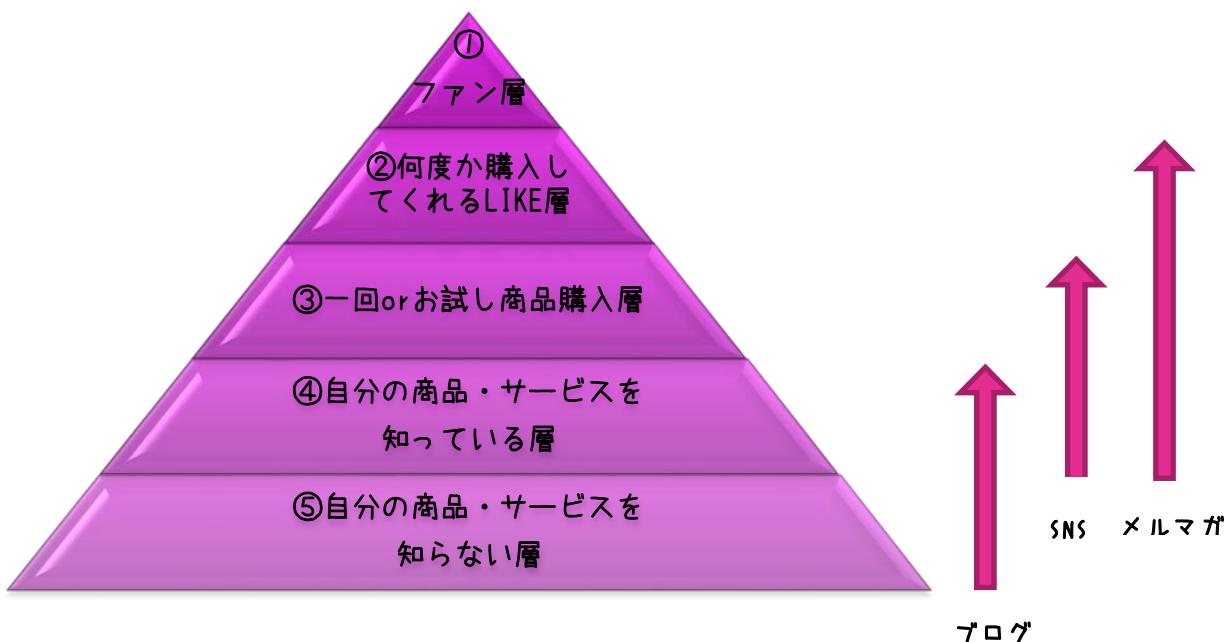
- 人間性
- 投稿は、蓄積されるというよりも流れで消えていく。
- 検索サイトに登録されない。(Facebook ページは登録されるがブログほど強くない)
- 友人やつながりのある人からの情報を引っ張って来てくれる。
- 「つながり」が切り口

- プッシュ型(攻めの姿勢)
- SNS 運営側のアルゴリズムに影響を受ける

【メルマガ】

- 人間性、専門性
- 「興味関心」「つながり」
- プッシュ型(攻めの姿勢)
- 自宅にお届け物的な確実さ

■お客様の流れに沿った各ツールの戦略的位置づけ



【ブログ】

検索を利用してブログにアクセスしてくれるということは、実店舗で言えば、「興味ある人がふらりと店の中に入ってきたてくれた」ようなもの。



【SNS】

実店舗で言えば、すでに顔なじみのお客様。

【メルマガ】

■ツールを活用する上での注意点

新しいこと、流行っていることに挑戦してみることはとても大切ですが、
流行を追うことではなく、本質的な部分をしっかりと見据えることが一番大事！

■集客できるブログ作り

《《ポイント》》

- ・アメブロ or WordPress がおススメ。
- ・ブログを書く意味(目的・ゴール)を明確にする。
- ・ブログタイトル、記事タイトルは対象となるお客様が検索しそうなワードで作る。
- ・ブログのカラー・配置等雰囲気を作るパツツは、自分のカラーに合ったもので、対象となるお客様が好む雑誌や web ページを参考にする。
- ・記事の内容は、仕事:プライベート=8:2
- ・実績を必ず記載。数字は必須。
- ・集客のためなら、空いた時間ではなく、日常業務に組み込む。
- ・動画で人柄を伝える。

～アメブロに関して～

- ・ランキング掲載は、よほど上位じゃない限り基本的に不要。
- ・自分のお客様じゃない読者登録は不要。
- ・読者登録は数 & 質



《《ブログ・ジャンル別ポイント》》

●ハンドメイド・アート・クリエイター系

完成作品だけじゃなく、制作過程を記事にする

●セッション・カウンセリング系

受けた方の声の掲載。信頼関係が特に大事。受けると自分はどう変わらるのか。

●教室・サロン系

- ・雰囲気を伝えること、場所・住所を明記して、安心感を持ってもらう。
- ・予約制でスケジュールが分かりやすくする。
- ・どこのページからでも予約ができるようにしておく。
- ・地名とサービス内容を入れると効果的(「札幌」「ネイルサロン」)

『集客できるブログ作りシート』を書きましょう。

■ファン作りのためのメルマガ作り

《《ポイント》》

- ・お客様が濃いファンへとステップアップしてくれる最強のツール。やらなきゃ損!
- ・予告記事をブログに書く。
- ・質問やクイズの答えをメルマガに書く。
- ・メルマガ読者限定のものを用意する。
- ・週一回でも充分
- ・読者は数

『ファン作りのためのメルマガ企画シート』を書きましょう。



■リアルがメインの集客法

ネットで細かい作業をするのが面倒で、「話したほうが早い」と思っていて、フットワークが軽く、心を開いていて、人のふところにすっと入るのが得意なタイプにおススメ。とにかく名刺を持っていろんな場所にでかけて人脈を増やす。

■プレスリリース

おススメ本

「新聞に必ず取材されて記事になるたった一つの方法」 荒川岳志さん著

理念・ミッションを決める

■事業理念を決める

「事業理念」…その事業を行う使命や事業を運営する上で大切にする価値観を表すもの。
事業のベースとなるもの。

※なでしこスクールの理念

「女性がどのようなライフステージでも私らしく働くことができる社会作りに貢献します」

自分の事業理念

『

』

■事業ビジョンを決める

「事業ビジョン」…事業理念の考え方を受けて、将来のありたい姿のこと。
なでしこスクールのビジョン「日本の女性がふつうに働くためのインフラを目指します」
自分の事業ビジョン

『

』



チーム＆コミュニティ作り

「チーム〇〇」を作る

- 1.メンター(10年先、3~5年先、1年先)
- 2.同じステージの仲間
- 3.外注先

■課題 4

- 【1】オリジナルの肩書きを作る
- 【2】プロフィールを作る
- 【3】集客できるブログ作り企画シート、ファン作りのためのメルマガ企画シートを作る。
- 【4】事業理念・事業ビジョンを決める
- 【5】【1】～【4】をブログに載せる。
- 【6】「すぐやる宣言」を実行する。
 - ①マインドマネジメント:
 - ②タイムマネジメント:
 - ③マネーマネジメント: