

プロとして選ばれ、感謝されながら収入を得る 講師ブランディング

Teachers-Place **Next Stage**

Group Session 2: 自分を知る、お客さんを知る (2)



Teachers-Place主宰 講師トレーナー
金井 さやか (Sayaka kanai)

Review : Pain / Gain

- 購買の原動力 ご自身の「消費者」としての思考・行動を観察
- どんな時に楽しいか、嬉しいか、嫌か？



実際に観察していかがでしたか？
課題：引き続き観察・記録してみましょう



お金を使うのは……

- ・ 悩みを解決したいとき
- ・ なりたい状態へのショートカットがほしいとき

価値と価格

- ・ 価格は品質を表す？ 高いもの=いいもの のイメージ
- ・ 「安い」と感じるラインは人と場合による
(その人が何に価値を感じるのか)

LTV (Life Time Value)



- 顧客の生涯価値

一人のお客さんから、総額でいくらいただいているでしょうか？

例) 単価×回数

月謝×年数 などて算出してみましよう
→ 気づいたことは？



お客さんのストーリーを想像する



“Building A Story Brand” by Donald Miller より

Customer Journey



- 顧客が、あなたと出会って成長（または変化、成功）するストーリー

私は何者？



どんな状態の誰が、どうなることを助ける？



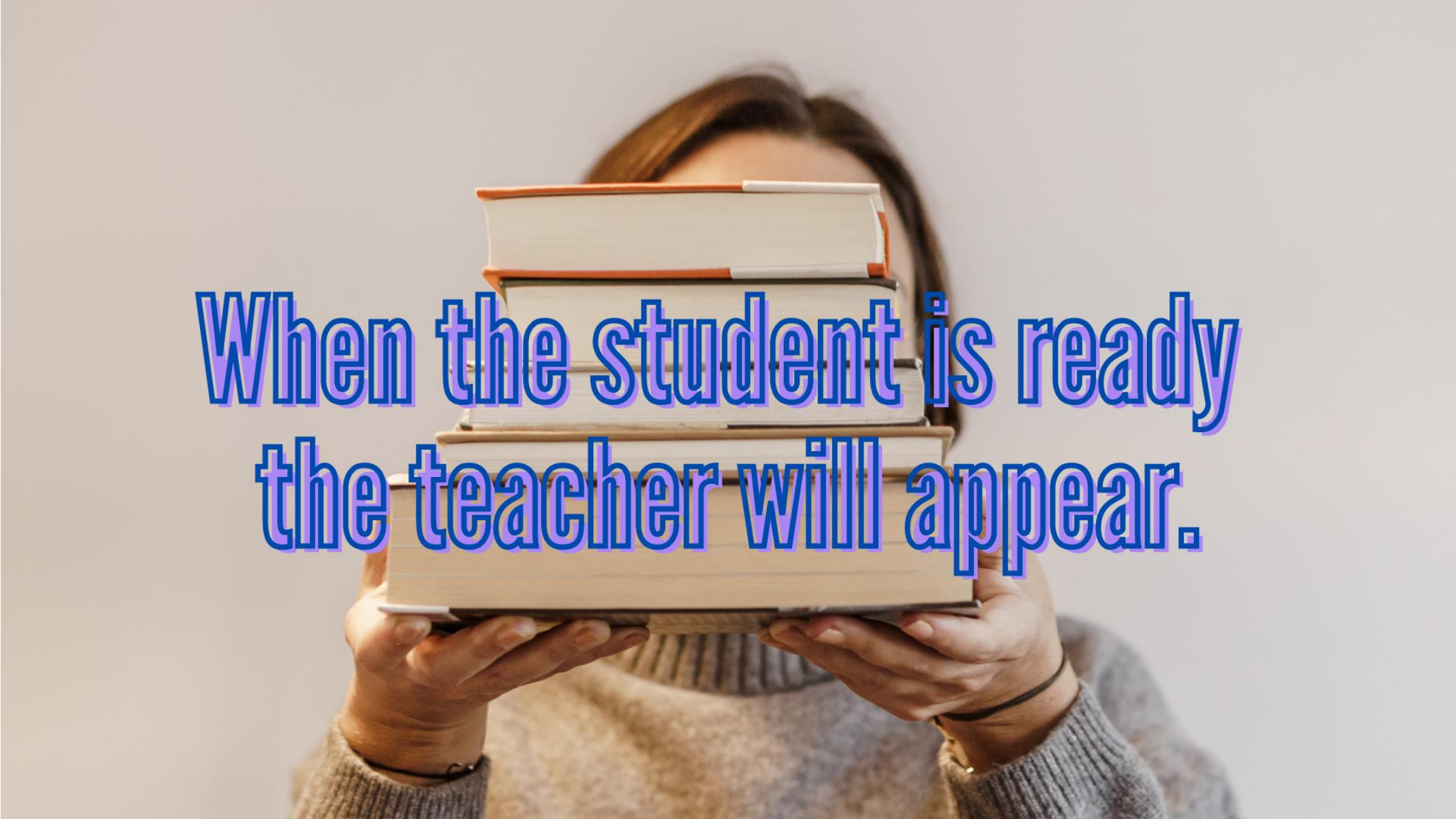
Customer Journey を言葉で表現する

お客さんの言葉で書き出す

- お悩み、困った状態では何と言っていた？
- あなたと出会って、どんな変化をした？（～を知った、～ができるようになった など）
- その結果、どうなった？ 出会わなかったらどんな失敗（望ましくない状態）が考えられる？



課題：お客さんが実際に使う言葉を想像して、またはこれまでのお客さんにヒアリングしてヒントを得て、書いてみましょう
（2割の完成度でも！）

A person with long brown hair is holding a stack of five books in front of their face, completely obscuring it. The person is wearing a grey and white patterned sweater. The background is a plain, light-colored wall. The text "When the student is ready the teacher will appear." is overlaid on the image in a blue, outlined font.

When the student is ready
the teacher will appear.

(老子の言葉と言われています)

Sayaka Kanai