

# 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 3: 自分を知る、お客さんを知る (3)



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・記録してみましよう



# Customer Journey を言葉で表現する

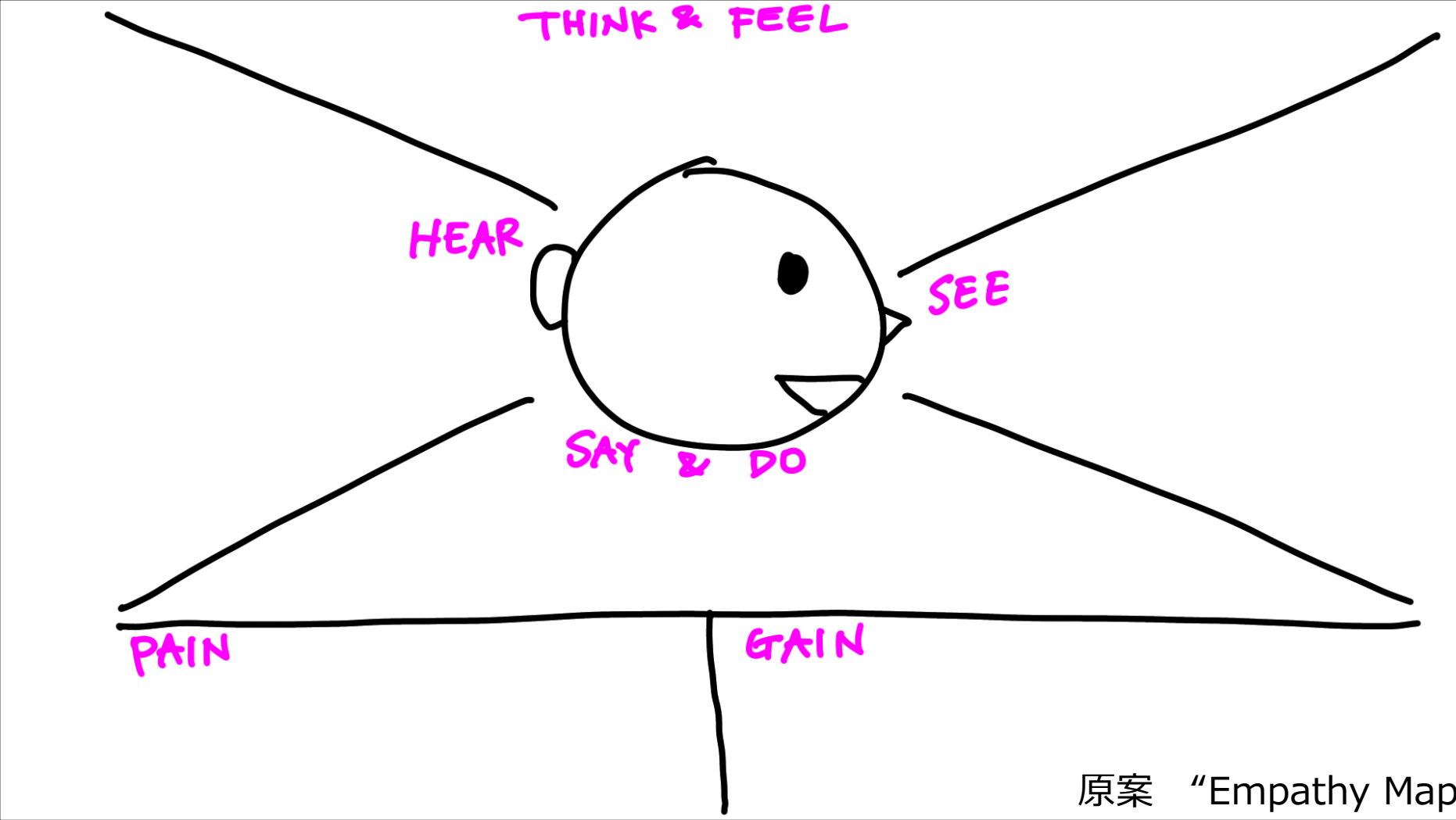
## お客さんの言葉で書き出す

- 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！）

# お客さんにもっと寄り添う



原案 “Empathy Map” by Dave Gray



# 自分をもっと知る



• いまの自分を形作ったこといろいろ

(出来事、学校、人、モノ、本や映画、場所など ざっと書き出すと…)



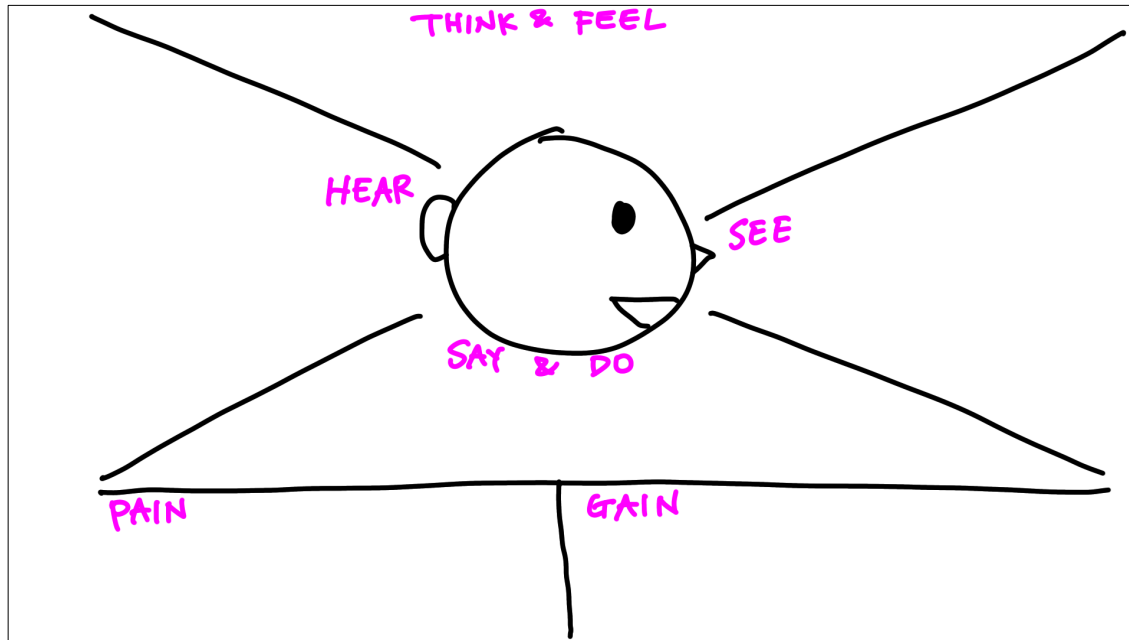
# 自分をもっと知る



- 座右の銘、好きな言葉  
(日本語、英語など 言語の種類問わず)



# お客さんに寄り添う、自分を見つめる



- 課題：（１）お客さんが実際に使う言葉を想像して、共感マップを書いてみましょう。
- （２）自分を形作ったものを書き出して、文章で表現してみましょう。





What legacy  
are you  
creating?

Sayaka Kanai