

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

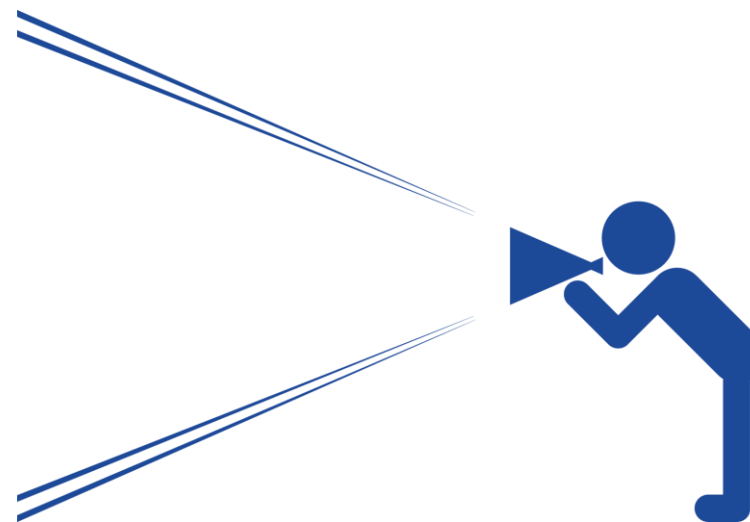
Teachers-Place **Next Stage**

Group Session 8: 価値を発信する (4)



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

Review:自分を伝える ～プロフィール発信



課題：（１）これまでに書いたプロフィールや、自分を伝えるエピソードをネットなどで公開しましょう。

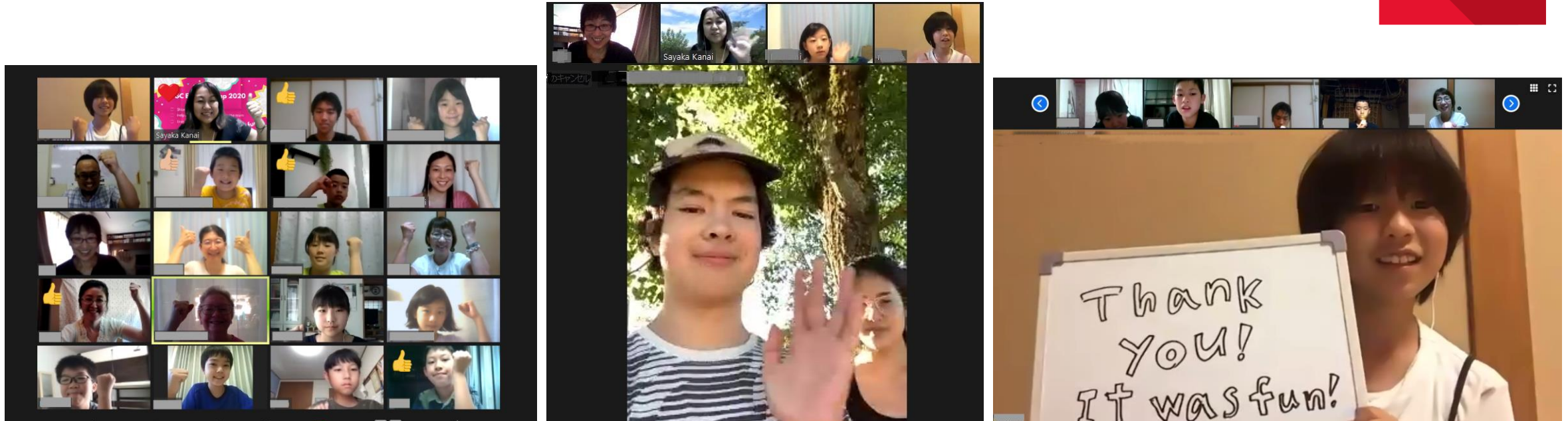
（短いもの、長いもの いずれでもOK）

反響を見ながら、適宜修正しましょう。

（２）自己紹介に使える写真を3枚ほど準備し、できれば動画作成アプリで遊んで（試して）みましょう。



Review: 写真や動画のメッセージを発信する



課題：自己紹介や自分の仕事を紹介する、スライドショーの動画を作ってみましょう。そして、実際に発信してみましょう。
その他、ご自身で設定した課題に取り組みましょう。

お客さんの行動の流れを想像し、設計する



図 : “Building A Story Brand” by Donald Miller より

顧客になる人はどんな人？
どんな問題、悩みを抱えている？

あなたとどこで、どのように出会う？
どんなアクションを取ってお付き合いが始まる？

どのタイミングで、なぜお金を払う？
結果として、なぜ喜んでくれる？

行動を設計する

Customer Journey



悩みを抱えた人物

- どんな人？
- どんな問題、悩みを抱えている？

- 40代～50代の女性、子どもに英語を教えている
- 自分の教え方に不安がある、生徒がいまひとつついてきてくれない、自分の英語力をもっと伸ばしたい

あなたと出会う

- どこで、どのように出会う？
- どんなアクションを取ってお付き合いが始まる？

- ネット検索や知人からの紹介で
- 無料レポートを請求してメールマガジンに登録する
- 比較的安価なセミナー（オンライン、対面）に参加してみる

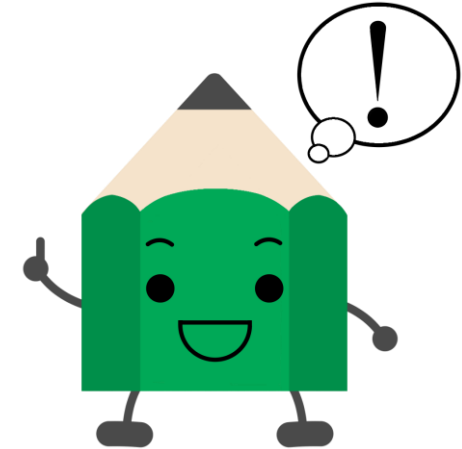
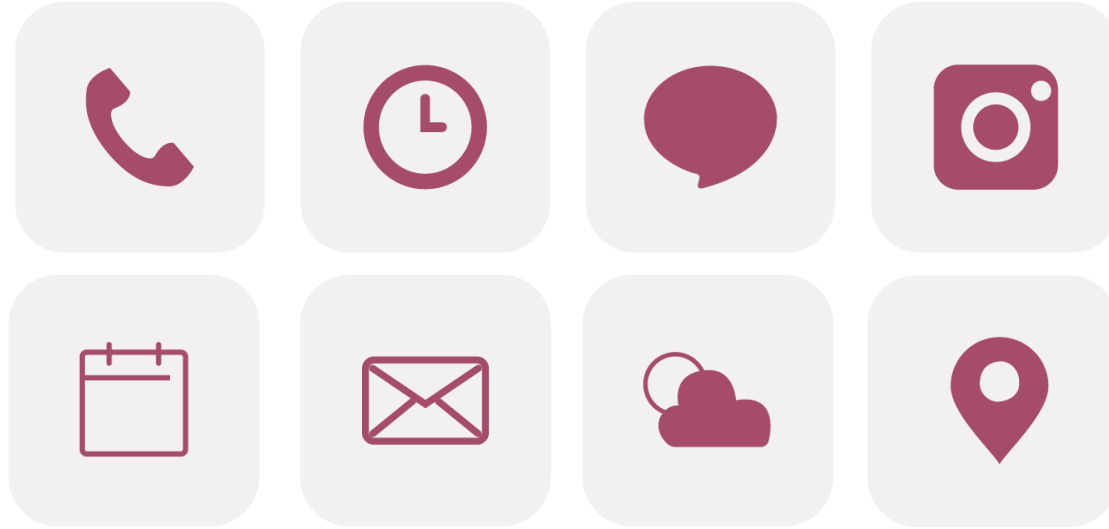
顧客になり、ハッピーに

- どのタイミングで、なぜお金を払う？
- 結果として、なぜ喜んでくれる？

- 情報の内容や講師陣に信頼感を持つ
- メールで告知されたイベントに興味を持ち、申し込む
- イベントや講座の内容が自分のためになっているという実感が持てた
- 各地の仲間とのつながりもできた



顧客との接点、ツールを準備する



いつ、何をしてもらおう？

そのためにはこちらがいつ、何を準備しておく？

ネット上の情報は？（ウェブサイト、各種SNS、メールマガジンなど）

チラシなど手渡せるツールを作る？

連絡手段は？（電話、メール、SNSのメッセージなど）

Review: Customer Journey 設計と準備を進める



課題：Customer Journeyの行動やツールを書き出し、流れを設計しましょう。それに基づいて、こちらで出来る準備をしましょう。その他、ご自身で設定した課題に取り組みましょう。

Live as if you were to die tomorrow.
Learn as if you were to live forever.

-Mahatma Gandhi



Sa.

Sayaka Kanai