

セラピストのための Web・メール活用集客講座

必要なときに必要なだけ
お客さんが来る！
主催・講師：あづまやすし
2009年1月31日
於：ウィズスクエア日本橋

自己紹介

- 阿妻靖史（本名）。東京大学卒。工学博士。10年間化学系の研究に携わったが、自身の離婚を機に、男女の仲の向上が社会の幸せを増やすための最重要科目と悟り、脱サラ。現在は恋愛セラピスト。
- 「女と男の「心のヘルス」－癒しの心理学」は読者数約3万の人気メルマガ。2006年まぐまぐ大賞では生活部門賞を獲得。
- 年間約500人の恋愛相談のほか、恋愛講座、心理療法講座、情報販売、DVD販売などを行っている。
- 著書「あなたの恋愛がうまく行かない本当の理由」（毎日コミュニケーションズ）好評発売中。

目次

- はじめに
- 第一部 セラピストのための利益の方程式
- 第二部 ほとんどの悩みは「自信がない」こと
- 第三部 セラピストのためのWeb活用術
- 第四部 必要なときに必要なだけお客さんが来る！
メール活用術
- 第五部 私がゼロからスタートするならこうする！
- おわりに

はじめに

- メンタルビジネスを軌道に乗せた秘訣
- ビジネスとは？
- チャレンジしがいのある分野

メンタルビジネスを軌道に乗せた秘訣

- 開業前にかけた勉強のお金は
心理学：マーケティング＝1：2ぐらい
とにかくネットでのお客集めを**必死**で学んだ！
- お悩み解決とインターネットは相性が抜群！
 - 10年前は困ったら電話帳
 - 今は困ったらネットで調べる
→この人たちをつかまえばビジネスになる
- とりあえずやってみた（ら需要があった）
 - 熱い思いより、需要の把握が大事

ビジネスとは？

- 1. 見込み客（興味のある人）を集める
 - 2. お財布を開かせる（セールス）
 - 3. 商品・サービスを提供する
 - 4. アフターフォロー&リピート客にする
-
- ビジネスを継続するには、
全てのプロセスが機能することが大事。

チャレンジしがいのある分野

- メンタルビジネスは市場が形成されていない
 - スーパーのチラシは誰でも何のチラシか分かる
 - 心理療法のチラシは「何これ？怪しい...」
 - →だからこそ、チャレンジしがいがある
- 「仕事のヒント」神田昌典365日語録より
教育が行き届いていない市場に、マーケティング発想を持ち込むと、非常に短期間で成功できる。だから、ダサイ業界は狙い目。
- 必要性の説明（啓蒙、教育）が大事

第一部

セラピストのための 利益の方程式

- セラピストで家族を養えるのか？
- 利益の方程式は、これだ！
- マーケティング・人件費・家賃
- リピーター獲得について
- 集客 v s 仕事の中身の値段

利益の方程式は これだ！

- 利益の方程式

- 相談者 1 人あたりの利益

$$= \text{リピート回数} \times (\text{セラピー料金} - \text{毎回の経費}) - \text{顧客 1 人あたりの獲得費用 (広告費)}$$

部屋代・交通費など

= 1 人あたりの告知コスト
 \div 反応率 \div 成約率

参考：『勝間式「利益の方程式」 商売は粉もの屋に学べ』 勝間和代著 東洋経済新報社

集客 v s 仕事の中身の値段

- 電話占い師の時給
 - 電話占いは10000円/時間ぐらい
 - 占い師の取り分は2000円ぐらい！
 - 集客+事務方が8000円取る。
- セミナーの講師料
 - 講演料40% 集客40% 事務方20%
 (あくまであづまの考え方ですが)
- 集客できる人が力を持ち、利益を得る時代！

第二部

ほとんどの悩みは 「自信がない」こと

- 自信がないことが本当の問題
- マイナスの観念に気づき、変える
- 自信の育て方
- 答えのない世界での仕事のしかた
- マーケティングはビジネスの道しるべ

自信がないことが本当の問題

- セラピールームは？ ホームページを作った方がいい？ メルマガに何を書けばいい？ etc...
正解を欲しがる心=自信のなさ
 ビジネスは正解のない世界と心得えよ
- 始めは誰でも自信がなくて当たり前
 - **まず一步を踏み出すこと！**
- 何人かのセラピストのセッションを受けてみる
 (中には下手くそな人もいますので)
- 小さな小さな一步を積み重ねるクセをつける

マーケティング（興味のある人集め） はビジネスの道しるべ

- 元々、ネットで英語の先生を目指してみた
 - でも先人が多く、供給過多気味で流行らず。
- 仕方なく、エイヤ！で離婚後の心理
 - それが意外にも人気を呼んだ←お客さん主導！
- 「やりたいこと」と「需要」の交点を探す
 - やりたいことは「職業」ではなく、「得たい感情」「作業の種類」「使う五感」で選ぶとよい
 - 需要を知ることが大事。メルマガへの質問や要望、ブログへのコメントなどは宝の山

第三部 セラピストのための Web活用術

- ウェブサイト・メルマガ・ブログ 集客の三本柱
- まずとにかく、露出する
- ウェブサイトの「目的」を明確に
- プロフィールの書き方
- ポリシーの書き方
- サービス名をつけよう
- プロフィールーポリシーーサービス 一貫してますか？
- 検索エンジンを味方につけよう

第四部 必要なときに 必要なだけお客さんが来る！ メール活用術

- メールは冷たいメディア。意識して感情を込めよう
- 5分で書いた申込受付メールが感謝される私の「メール術」
- ウェブサイトへのアクセスを「貯金」しよう
- 信用力を高め、成約率を上げよう
- メルマガを出そう
- 読者の増やし方

メールは冷たいメディア。
意識して感情を込めよう

- メールは意識しないと、冷たい印象に
 - 声のトーンや表情がなく、携帯メールのような絵文字も仕事のメールではまだまだNG。
 - 感謝や思いやりを言葉にすることが大事。
 - 出だしと締めをよい感情でサンドイッチにする
- 私の工夫
 - 送信前に目を閉じて画面に手を当てる
 - リラックスできる音楽をかけながら作業する
 - よい感情を伝えることを**習慣にする**

5分で書いた申込受付メールが 感謝される 私の「メール術」

- 効率よく漢字変換。ATOKを使いましょう
- 定型部分はテンプレート化しておくこと
- 「感情」を込める部分に時間を取る
- フォームを活用することで確認の手間が減る
- では、**実演します!**

第五部

私がゼロから

スタートするならこうする!

- ブログ作り
- ウェブサイト作り～メルマガ準備
- メルマガ発行
- キャッシュポイントを作る
- 効率よく稼ぐ

おわりに

- カウンセラー、セラピスト、ヒーラー、整体、法律相談etc... 悩みを解決するお仕事は、社会に必要な、とても素敵なお仕事です。あなたの活躍をお祈りいたします。
- お金を頂き、お悩み解決のお手伝いをする事は、**お客さんを自立した人間と認めること**です。きちんと受け取り、良質のサービスを提供してください。
- 本日は、ご清聴ありがとうございました