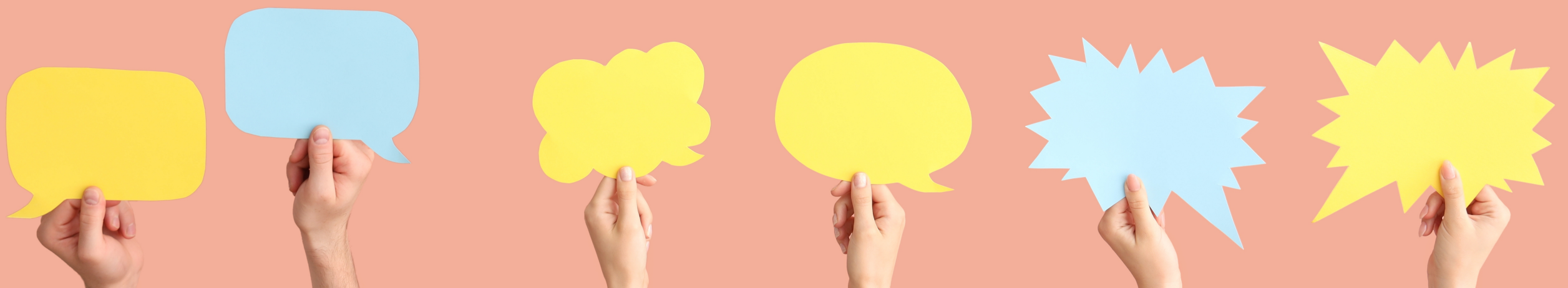


もう売上に波は作らない！
鉄壁のブランド力を構築する

お客様の声 活用法 ～インタビュー編～



くびれ脚アカデミー主宰 藤井かおり

“お申し込み後キャンセル”はなぜ起きる？

「ご成約後、入金前にキャンセルにあった・・・」

「お金が理由で断られたが別の理由がある気がする・・・」

「個別相談申し込み後、実施前にキャンセルが多い・・・」

これら全て、あなたへの**“信頼不足”**が引き起こしているかも？
お客様の声を徹底活用することで解決していきましょう！

2025年以降のホワイト化社会の加速

SNSやメルマガの無法地帯状態の終焉。

人口減とともに進行していく
過激・不潔・非道徳な行動や発言が
制限されていくホワイト化社会の到来により

「一過性のマーケティング」や
「〇〇だけやっていれば売れる」
という時代は終わりました。

これからも選ばれ続ける起業家の条件は

信頼の見える化

～ホワイ社会を生き抜く
お願いされる自分となる1年～

信頼を見える化する3キーワード

①お客様の声戦略

②動画活用の戦略

③AIに代替できない価値創造

DRMから全方位マーケティングへ

DRM（ダイレクトレスポンスマーケティング）

- ・ 広告などでLPに人を集め、短期間で教育し販売する集客法

全方位マーケティング

- ・ InstagramやYoutube、LINE、ホームページなど様々なメディアで一貫性のあるブランディングを構築し中長期的に信頼を構築する集客の考え方

DRM (ダイレクトレスポンスマーケティング) のイメージ



広告 or
キャンペーン



リスト
登録



セミナー or
個別相談

全方位マーケティングの全体像

 YouTube

広告 or
キャンペーン



リスト
登録



公式ホームページ



セミナー or
個別相談



Youtubeのインタビュー動画

お客様の動画によるリアルな声が安心感に繋がる



Youtubeインタビュー（準備編）

①事前にお客様に撮影がある事を伝える

→ 撮影用に魅せる洋服や身だしなみなどセットしてもらう

②事前質問項目を伝える

→ その場で回答を考えようとすると話が散乱しやすい

③1番伝えたいポイントを共有する

→ 動画を通して視聴者に伝えたいメッセージは何なのか？
1番伝えたいポイントをお客様に共有し深掘りする

Youtubeインタビュー台本

- ①司会から掴みのタイトルコール（成果を先に言う）
- ②きっかけは？
- ③成果は？
- ④その他、ビジネスモデルごとに適した質問
（＊後半のワーク参照）
- ⑤誰にオススメしたい？

Youtubeインタビュー活用法

メールの署名欄

=★=====★=

株式会社KUBIREASHI
取締役代表 藤井 かおり

YouTube（生徒たちの成果インタビュー）
https://www.youtube.com/channel/UCdgHY1rZe_q2fPmBARK3FQ

プロデュース事例が見られる公式サイト
<https://kubireashi.com>

日々のライフスタイルを配信しているSNS
Facebook
<https://www.facebook.com/kaori.fujii.756859>
Instagram
https://www.instagram.com/fujii_kaori_kubireashi/

メール: hayato112112@yahoo.co.jp
藤井携帯: 07055794513
東京オフィス: 〒124-0012 東京都葛飾区立石1-22-1

=★=====★=

個別相談申込後の ビフォーサービス

個別相談会で得られる成果を高める
2つの特典動画

〈脚やせオンラインビジネスの成果事例〉
【8ヶ月目で月300万】セルライト除去の専門家の高瀬まいこ×藤井かおり
<https://www.youtube.com/watch?v=k-fG4YwdP5k>

〈小顔オンラインビジネスの成果事例〉
【1,9万人フォロワーで月300万】顔に触れないエラ張り改善の専門家×藤井かおり
<https://www.youtube.com/watch?v=nwfiW3X4tq0&t=2s&pp=0gcJCYUJAYcqIYzv>

くびれ脚メソッドを活用して
インストラクターを100名以上を養成

“年間1,500~3000万”の売り上げを構築した2人の生徒さんの
リアルな取り組みの声をインタビューすることが出来たので
ぜひ個別相談会までにご覧になってみてください^^

こちらのインタビュー内容に関する質問・相談も
個別相談会で遠慮なく聞いてくださいね！

以上よろしく申し上げます。

インスタLIVEの成果インタビュー

作り物じゃないLIVE感がさらなる信頼を生む



インスタLIVEのコラボ台本

LIVEだからこそ「目的」を明確にした上で
台本をしっかり作って臨もう！

台本の見本

https://docs.google.com/document/d/1qJF7vJI9dYm3vGRh_LjQ2GFZ0ZDWxaRnF_qXo6ev9ug/edit?usp=sharing

--
花宮さん＊藤井かおり
インスタコラボLIVE叩き台
--

<テーマ>
花宮さんの波乱万丈の成功ストーリーで
起業家さんたちに勇気を与える！

<ゴール>
①花宮さんのフォロワーの更なるコアファン化
②花宮さんの力をお借りして藤井のフォロワー増！

<LIVEタイトル>
総フォロワー1,9万人の
小顔シルエット誕生秘話
徹底インタビュー

<LIVEの詳細>
日時：○月○日（○）○時

ホスト：前半30分ホスト藤井→後半30分ホスト花宮さん

固定コメント："気づき"や"質問"をどんどんコメントしてね！

<2人のポジショニングについて>
藤井：美容講座を作って起業したいなら藤井へ

深掘りインタビューワーク

ワーク

どんな質問が効果的？

ダイエット・子育て・コンサルティング・恋愛・英会話など
ジャンルによって
インタビューでどのような質問をする事で
視聴者を唸らせるような回答を引き出せるか異なります。

「なるほど腑に落ちた！だからこの人は申し込んだのか！」

「自分と一緒にだ！私も申し込もう」

「怪しいと思っていたけど信じて参加してみよう！」

そんな風に背中を押す回答を引き出す質問を考えてみましょう。

ワーク①

インタビューの目的選定ワーク

お客様の声インタビューを活用して「申し込まない理由を払拭すること」から逆算して質問を決めることが重要です。お客様はなぜ1歩踏み出せないのか？まず書き出そう！

記入例：

＜あなたのビジネスは何？＞

ボディメイクトレーナーの養成

＜お客様が申し込まない理由は？＞

- ・オンラインで本当に高単価レッスンが作れるのか？
- ・売り込まれるんじゃないか？
- ・何をするのかよくわからない
- ・そもそもパソコン苦手な私ができるのか？
- ・今のお客様に対して高単価商品を作っても売れない
- ・時間がない
- ・忙しすぎて家族との時間がなくなるのではないか

ワーク①

インタビューの目的選定ワーク

お客様の声インタビューを活用して「申し込まない理由を払拭すること」から逆算して質問を決めることが重要です。お客様はなぜ1歩踏み出せないのか？まず書き出そう！

＜あなたのビジネスは何？＞

＜お客様が申し込まない理由は？＞

ワーク②

深掘りインタビューワーク

ワーク①で出した「お客様が申し込まない理由」を払拭するために、インタビューでどのような質問に答えてもらおうと効果的なのか？逆算して質問を考えてみましょう！

記入例：

＜お客様へどんな質問をする？＞

- ・ オンライントレーナーについて最初の印象は？
- ・ オリジナルの大ヒットオンライン講座！どのように作ったのか教えてください。
- ・ 藤井の人柄的な印象は？
- ・ 他のコンサルではなく、藤井を選んだ理由は？
- ・ 家族とのライフスタイルなどどう変わりましたか？
- ・ 集客の方法を教えてください。

ワーク②

深掘りインタビューワーク

ワーク①で出した「お客様が申し込まない理由」を払拭するために、インタビューでどのような質問に答えてもらおうと効果的なのか？逆算して質問を考えてみましょう！

＜お客様へどんな質問をする？＞

最後に・・・

ブランドとは”お客様の声”の積み重ね

信頼され選ばれ続けるブランディングを構築したいなら

「ぜひまたお願いしたい！」

「思わず紹介したくなった！」

そんなお客様の声が広がっていったら初めて
あなたしかない！と選ばれるブランドが形になります。

お客様の声というビジネスにおける最強の武器を積み重ねて
唯一無二で選ばれるブランドを構築していきましょう！