



感動を戦略的に生み出す！

ストーリーテリング

くびれ脚アカデミー主宰 藤井かおり

情報過多の時代に人を動かすのは感動

良い商品・サービスを提供するだけでは
売れない時代になってしまいました。

インターネットが普及し、スマホが1人1台が当たり前となった今、

現代人が1日に触れる情報量は江戸時代の1年分
とも言われています。

あまりに情報が多すぎて1つひとつ情報を精査して考えることが
できなくなっています。

そんな中から僕たちが自分の商品・サービスを選んでもらうために必要なのが
戦略的に感動を生み出すことです。

感動を生み出す3つの要素

- ①共感
- ②期待値を超える
- ③物語性

ヒット映画から学ぶ! ヒーローズジャーニー

ハリウッド映画などの大きな予算を使った映画は失敗できないので必ずヒーローズジャーニーの法則に沿って物語を作ります。

- ①旅の始まり
- ②最初の試練と挫折
- ③メンターとの出会い
- ④最大の試練
- ⑤成果
- ⑥宝を持って帰還



実際の活用例

電子書籍



ランディングページ

トレーナー・ヨガ講師・セラピストの方へ

スタジオなし 出張なし 売上の天井なし

パソコン1台で全国から
お客様が舞い込む!

週休3日で
年商1,000万を叶える!

オンラインボディメイク
トレーナーのはじめ方

オンライン個別相談会

魅力的なストーリーにする3つの条件

- ①とことん**挫折**を描く (笑えるレベルがGOOD)
- ②セリフや**感情**を入れる
- ③ペルソナが羨む**数字や成果**を
明確に提示する

共感ストーリー

創造ワーク

ワーク①

挫折や失敗エピソードを30個書き出そう！

固有名詞や数字を入れて、あなただけの挫折エピソードができるだけたくさん書き出してみましょう。その上で、トップ3を決めてみましょう。

記入例：

挫折エピソード

- 1、時給が上がらない。単価が安い
- 2、休めない。代行見つけるのが大変
- 3、お金も時間もないので家族と旅行にいけない。想い出がない
- 4、40歳を超えてレッスン後に体力の低下により倒れ腰を強く撃ち背中が出血しきぐれた。
- 5、新しい講義を自分で作ったけど売れないから安くして、でもやることはいっぱい逆に薄利多売に戻る。
- 6、筋トレしすぎて身体がボロボロになる。腰痛、脚の痺れ、すぐ風邪ひく
- 7、働いても働いても自転車操業、貯金は一向にたまらない

トップ3

- 1、40歳を超えてレッスン後に体力の低下により倒れ腰を強く撃ち背中が出血しきぐれた。
- 2、お金も時間もないので家族と旅行にいけない。想い出がない
- 3、働いても働いても自転車操業、貯金は一向にたまらない

ワーク①

挫折や失敗エピソードを30個書き出そう！

固有名詞や数字を入れて、あなただけの挫折エピソードができるだけたくさん書き出してみましょう。その上で、トップ3を決めてみましょう。

挫折エピソード

トップ3

ワーク②

成功エピソードを30個書き出そう！

ペルソナから「あなたみたいになりたい！」と思ってもらうための成功エピソードを具体的な数字や固有名詞を入れて書き出してみましょう。その上で、トップ3を決めてみましょう。

記入例：

成功エピソード

- 1、月初に月商7桁が当たり前に
- 2、週休3日休んでも年商600万ごえ
- 3、インストラクターが月商500万ごえ
- 4、毎日15時までに仕事を終わらせて子供や家族との時間
- 5、夫婦仲がよくなつた。共通の趣味：サーフィン
- 6、家族で毎月旅行へ
- 7、くびれ脚BASIC講座受講生800人超
- 8、宮古島にて7日間旅に行っても月商400万
- 9、2人の子供の学費を現金で払えるようになった。私立理系4年大学2人

トップ3

- 1、宮古島にて7日間旅に行っても月商400万
- 2、くびれ脚BASIC講座受講生800人超
- 3、15時までに仕事を終わらせて子供や家族との時間

ワーク②

成功エピソードを30個書き出そう！

ペルソナから「あなたみたいになりたい！」と思ってもらうための成功エピソードを具体的な数字や固有名詞を入れて書き出してみましょう。その上で、トップ3を決めてみましょう。

成功エピソード

トップ3

ワーク③

ストーリーに当てはめてみよう！

法則に沿って自分だけの共感ストーリーを作ってみましょう。

記入例：

- ①旅の始まり
- ②最初の試練と挫折
- ③メンターとの出会い
- ④最大の試練
- ⑤成果
- ⑥宝を持って帰還

最後に・・

自己開示は信頼を得るための最大の武器である

「お客様が心を開いてくれない」

「本音を話してもらえず成約につながらない」

もしそんなことを感じることがあるなら、

あなたのストーリーの自己開示が足りていないのかも知れません。

お客様はあなたの鏡です。

あなたが自己開示したレベル以上に、お客様が自己開示することはありません。

逆に、ストーリーテリングを使いこなすことさえできれば

お客様に一瞬で心を開いてもらい

お申し込みやご成約をいただくための難易度がグッと下がるでしょう。

自分が”恥ずかしい”と思うくらいの自己開示をぜひチャレンジしてみてくださいね！