

収益力100倍アップ！ ファン作りワークショップ

2019.12.7 13:00～18:00

本日の内容

1. ワークショップのゴール
2. 第一部 ファン化の要件／発信すべきことは何か？
3. 第二部 自分の情報発信における魅力を見つける
4. 第三部 お客様を深く知る
5. 第四部 プロフィール記事を書いてみよう
6. まとめ、フィードバック

第一部

ファンになる要素は何か？

お客さんのために発信すべき内容とは？

ワークショップのゴール

1. ファンを作るプロフィール記事の書き方
 2. 情報発信での自分の強み・魅力
 3. 実績なしでも響くコンテンツの作り方
 4. あなたがお客さんに提供できる価値
 5. お客さんのために書くべきこと
 6. 魅力の作り方を知る
 7. 自分の経験を価値あるコンテンツに変える方法
- ▶ これらを理解した上で、
コンテンツを作れるようになってもらいます

ワーク1

今日のワークショップでの目標
ワークショップで何を得たいか？
を書き出してください。

(5分間)

ワーク2

今までどんなときに
誰かのファンになりましたか？

例) どうしてゆいのワークショップに
参加してみようと思いましたか？

(10分間)

人がファンになるときの要素

- 自分の人生を良くしてくれた
- 勉強になったな
- 希望が持てたな、勇気が出た
- 前向きになれた
- 良い情報を教えてくれた
- すごく共感できた
- 「こんなふうになりたい」、憧れ
- 前向き、現在進行形の努力



情報発信で
提供できる価値

情報発信ビジネス

＝「人によりよい未来を提供していく」ビジネス

例) ゆいの場合

「知識の重要性」「仕組みの作り方」を伝えることで、

- 職場の人間関係で悩んでるOL ▶ 会社にとらわれない働き方
- 時間がないサラリーマン ▶ 自分で稼いで好きなことをできる
- 仕事で忙しいワーママ ▶ 子供との時間、子供も喜ぶ
- 人生つまらない人 ▶ ビジネスすると人生楽しくなる
- 自信が持てない人 ▶ 稼げるようになって自信を得られる
知識つけて魅力アップ、前向きになって行動力が上がる

ワーク3

あなたは自分の発信で
誰に、どんな未来を
提供していきたいですか？

具体的に書き出してください。

(10分間)

誰に、どんな未来？の具体例

★ペルソナを決めて、その人の役に立つ発信をする

- 自分に自信が持てない30歳OL
 - ▶ 痩たら気持ちが前向きになって行動力が上がった
 - ▶ 行動力が上がって社外の友達ができた
 - ▶ 見た目が変わって、まわりの反応が変わった
 - ▶ 少し自信が持てて、おしゃれするようになった
- 退屈で仕方がない男子大学生
 - ▶ ビジネスをやると楽しくなるし稼げるようになる
 - ▶ 会社や組織に依存しなくても生きていける
 - ▶ お金を稼いだら、毎月海外旅行に行ける
 - ▶ 月5万円でマレーシアのテニスコート・プール月の家に住める

お客さんのために書くべきこと(要修正)

ビジネス＝お客さんの課題解決

例) 時間がないサラリーマン

→「満員電車や移動時間にできる勉強法を教えよう！」

- お客さんの悩みが解決されること
- お客さんに「いいな、素敵だな」と思わせる
- お客さんが共感する話、希望が持てる話
- 人生つまらなかったけど、楽しくなった話
- ハードルの低い提案をする
- お客さんの役に立つ情報を教える

第二部

情報発信における自分の魅力を見つける

ワーク4

あなたがこれまでの人生で
最も強く感情が動いたのはいつですか？
(つらかったことなど)

エピソードを
具体的に書いてみてください。

(10分間)

つらかった経験＝「強み」

これまでの人生で

- つらかったこと
- コンプレックスだったこと
- それを乗り越えて、前向きに生きている経験

などのエピソードは、

情報発信をする上では強みになる。

(憧れ・共感・相手にとっての希望・再現性)

ワーク5

ペアを組んで相手に
取材を試みてください。

情報発信における相手の魅力は
何だと思いますか？

(10分間)

情報発信における「魅力」

- 実績(ダイエットで10キロ痩せた、3万円稼いだ)
- つらかったこと・コンプレックスを乗り越えた経験
- 前向き、現在進行形の努力
- 素直さ(自分の欲求に素直で、実現のために努力を惜しまない)
- 役立つ情報を教えてくれる、魅力的な人・物を知ってる

「魅力」の作り方

実績がなくても「魅力」は作れる

- 前向きに成長してる姿勢を見せる
- 本を読んで学んだことを発信する
- 人の魅力を引き出す(魅力的な人・面白いものを紹介する)
- 「もし～だったら…」で記事を書いて発想力を見せる
- 経験を増やす(YouTube動画100本撮ってみる)

第三部

お客さんを深く知る

ビジネス＝お客様の課題解決

お客様を深く知ることがとても重要

- お客様はどんな人？
- どんなことで悩んでいる？
- どんな1日を送っている？
- お客様がよく言うセリフは？
- お客様にとっての理想の未来は？

ビジネスの成否
の98%は
事前リサーチで
決まる！

ワーク6

実際にリサーチをして
お客様の悩みを書き出してみよう
(15分間)

- あなたのお客さんはどこにいますか？
- お客様はどんな人？（職業）
- お客様の悩みは？

ワーク7

リサーチしたお客さんの
悩みに対して
あなたがお客さんに
伝えられることは？

具体的に書き出してください。

(15分間)

第四部

発信すべきことを踏まえて
プロフィール記事を作る

プロフィール記事の重要性

ファン作りで大事ななのは
【あなた】に興味を持ってもらうこと

- この人、わたしの憧れかも！
- この人は共感できるな。信頼できるな。
- この人の情報発信をもっと読んでみたいな。

→ サイト内を巡回してもらいリスト登録につなげる

プロフィール記事で書くべきこと

あなたの紹介する「アイテム」を軸とした 旧世界から新世界への移動の物語

- 例) ダイエットして、どう変わったのか？
- 旧世界： ダイエットする前の日常
コンプレックス、つらかったこと
- 新世界： 前向きになった、人生楽しくなった
- 自分の人となり、価値観、経験、など

★ポイントは【憧れ】と【共感】

お客さんはあなたに興味はない。

だから【興味付け】がめちゃくちゃ大事

プロフィール記事のテンプレート

プロフィール記事テンプレート例

興味づけ、読み手にとっての**理想の未来**
理念、このブログを読むとどうなるのか？

旧世界（日常世界、コンプレックス、つらかったこと）

新世界（憧れ、読み手にとっての理想の未来）

神話の法則参照

情報発信をしている理由、理念 → メルマガへ誘導

ワーク8

今回発掘したあなたの魅力・強み
「誰に、どんな未来を提供するのか？」

を踏まえて
実際にプロフィール記事を
書いてみましょう。

(30分間)

ワークショップのまとめ

- 情報発信ビジネスは「誰に、どんな未来を提供するか？」
- ファンを作る＝相手の人生を良くする(悩み解決)
- お客様のことをよく知る
- コンプレックスは強み。魅力は作れる。
- プロフィール記事では、【憧れ】【共感】を作っていく

総括

全体を通してのフィードバック
アンケートにご協力をお願いします

ワークショップアンケート

今回のワークショップの感想を教えてください。(ゆいの印象、知りたかったことが知れたかどうか？良かったこと・わかりにくかったこと等)