

件名：【夜活】【価値提供って結局どーゆーこと?!】

本文：こんばんは、〇〇です。

今日のテーマは

【価値提供って結局どーゆーこと?!】です。

ビジネスでは

「お客さんに価値提供することが大事」

って何回も学んできたけど
実際に、「そこのあなた！価値提供を一言で説明してみて？」

って言われたら 答えられますか？

僕は、一言では言えずに

「価値提供は、価値提供です！」

って心の中で思ってしまった訳です。汗

じゃあ、結局のところ 一言で言うとどうなるねん！

って思ってますよね？
知りたいですよ？

それは、、、

【変化】です。

例えば、

新大阪から東京まで新幹線で行く時って
まさに『価値提供＝変化』を届けてます。

新大阪から東京までバスで移動すると
昼間だと約9時間30分でも、
新大阪から東京まで新幹線で移動すると
約2時間30分で到着してくれます。

つまり、新幹線に乗車することで
7時間も「時短」できているということです。

7時間もあれば

- ・時給1000円で7時間働けば7000円稼げる
- ・約1日分働ける
- ・新大阪??東京を1往復できる
- ・寝れる
- ・事業戦略練ることができる
- ・メールの返信できる
- ・ブログ2～3記事書ける
- ・メルマガ3通書ける

など色んなことができます。

他にも 職場の人間関係で悩んでる人がいた時に
あなたが相手の話を聞いて
相手の心が軽くなったら

数字で例えると

－10 → －5 = プラス5
－5 → 10 = プラス15

のように心がプラスに変化してるので
これも価値提供＝変化となります。

これを知ったときに

「うおおおおおおおおお！」
「めっちゃ分かりやすいやん！」

「こんチキショー！！！」
ってなりました。笑

なので ブログ記事やYouTube、
メルマガ 通常のビジネスにおいても
このプラスの『価値提供＝変化』を
お客さんに届けられているかどうか？

を常に意識することが大事だと学びました。

きっと、ここまで読んでくださった あなたも

「確かに、分かりやすく理解しました！」
「シンプル イズ ベストやん」

などメルマガを通して
学びの『変化』があったかと思えます。

なので この『価値提供＝変化』ができていれば
お客さんは喜んでくれますし
商品を通して お客さんが抱えてる問題を解決できると
お金に変わることもあります。

今日学んだことを生かして
あなたのビジネスに置き換えると
価値提供＝変化は何なのか？
逆に マイナスになった価値提供＝変化は
今まで体験したことあるか？

今日のメルマガで あなたにとっての変化は
どんなことがあったか？

ぜひ、このメールに返信してみてください！
あなたに”100%”心を込めた
ご返信をさせていただきます。

本日もありがとうございました。 おやすみなさい(^^)