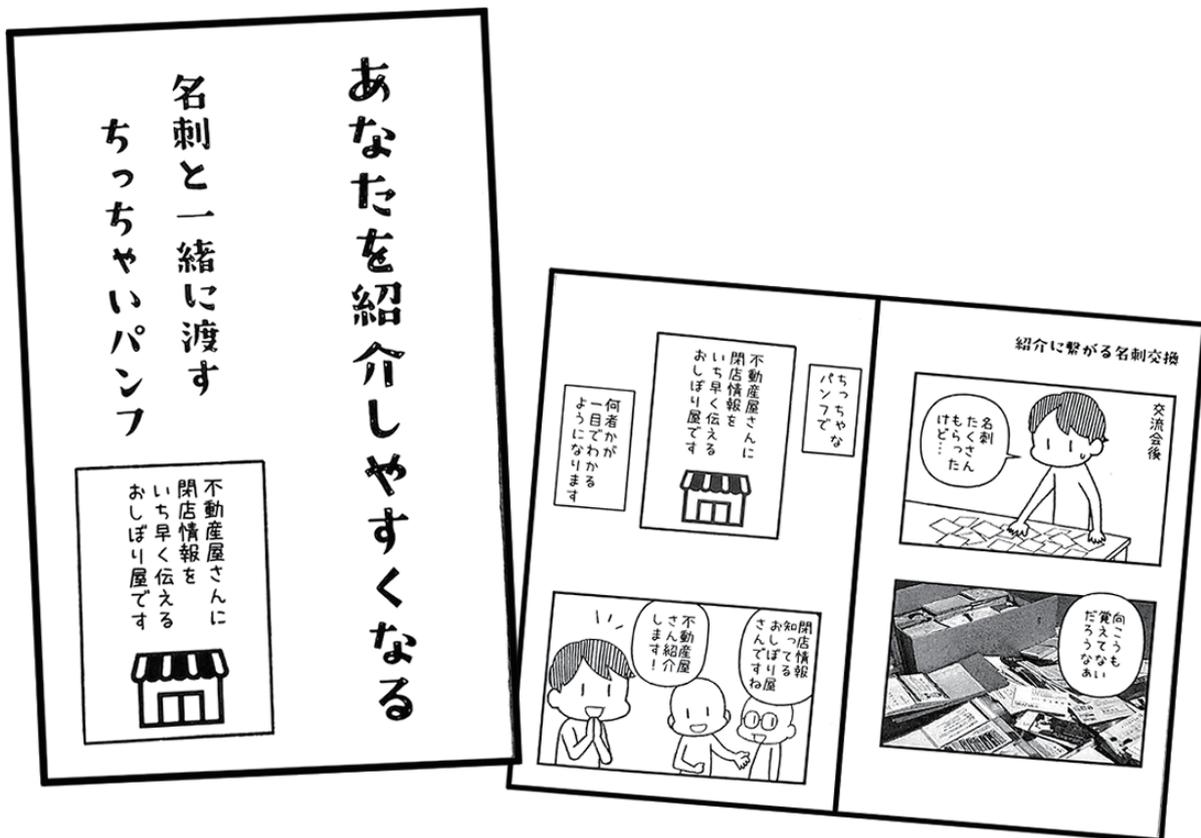


◆ちっちゃいパンフ質問票の回答方法の解説

この度は、「ちっちゃいパンフ」の質問票をダウンロードいただきありがとうございます。

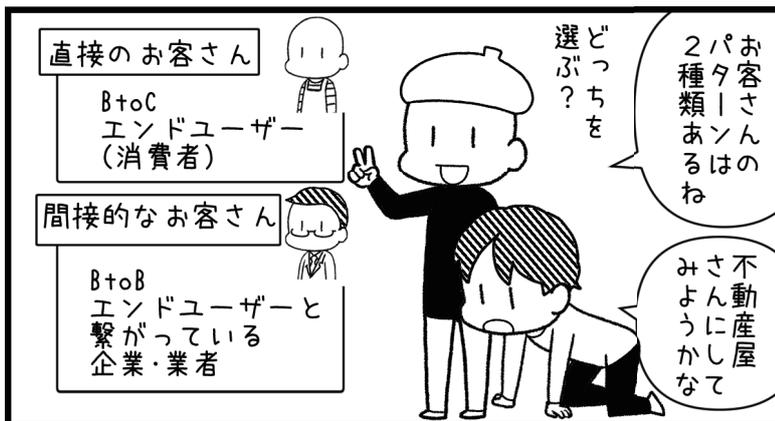
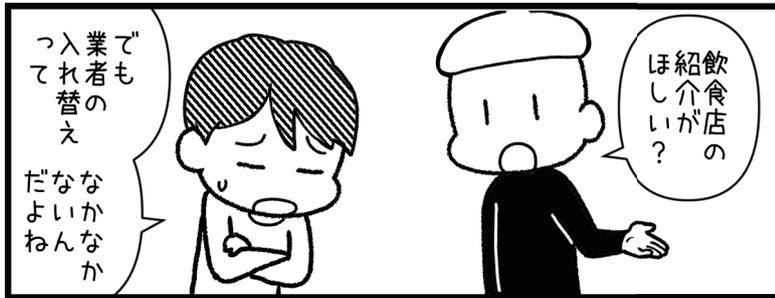
これから簡単な質問に回答していただきます。10分程度で全て回答できる、とてもシンプルな質問になっています。次の解説と付属の回答例を見れば、答え方がだいたいわかると思います。

それではさっそく始めていきましょう。
これから始まる物語は、とあるおしぼり屋さんが「ちっちゃいパンフ」を作るお話です。





問1. 「誰に紹介しますか？」

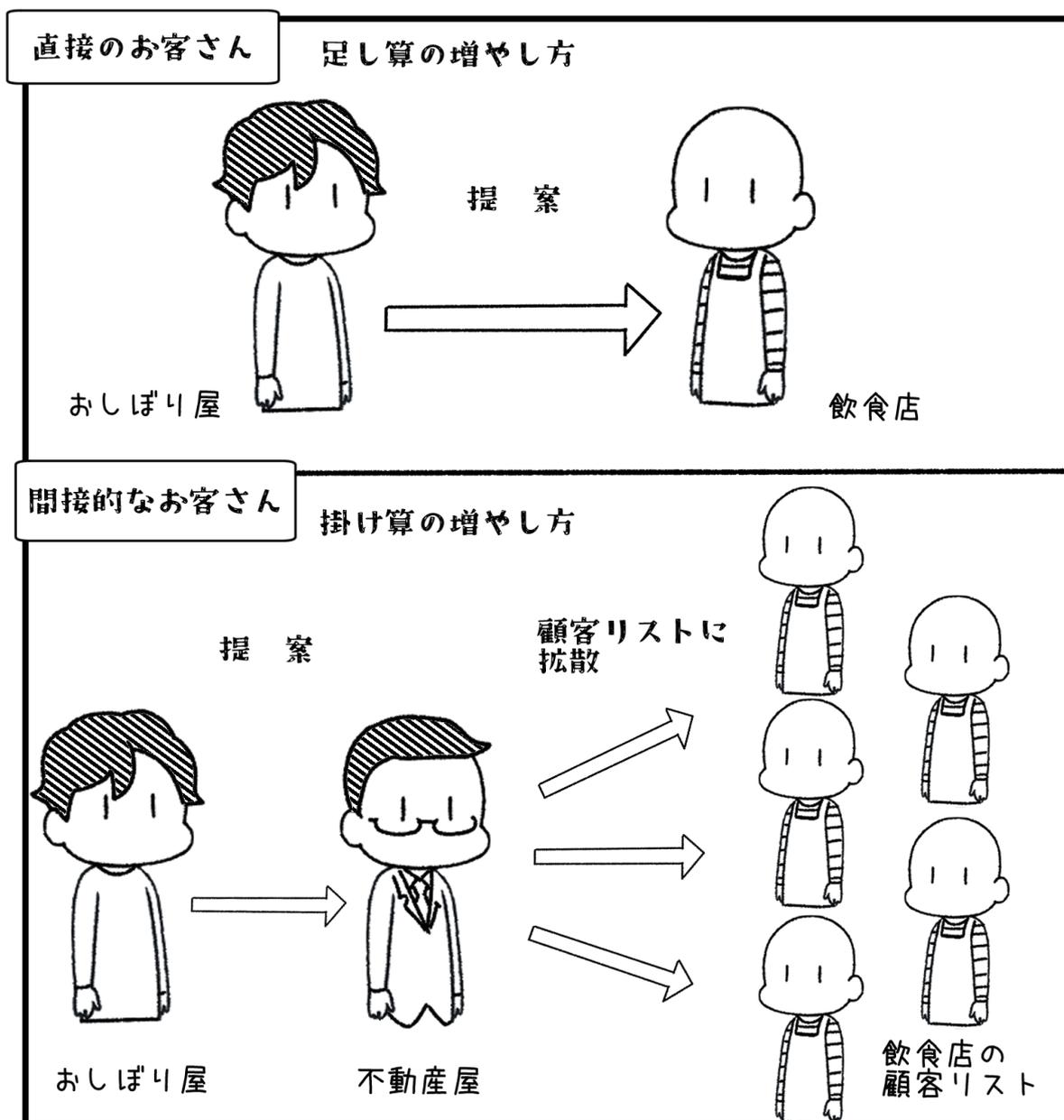


◆誰に紹介しますか？

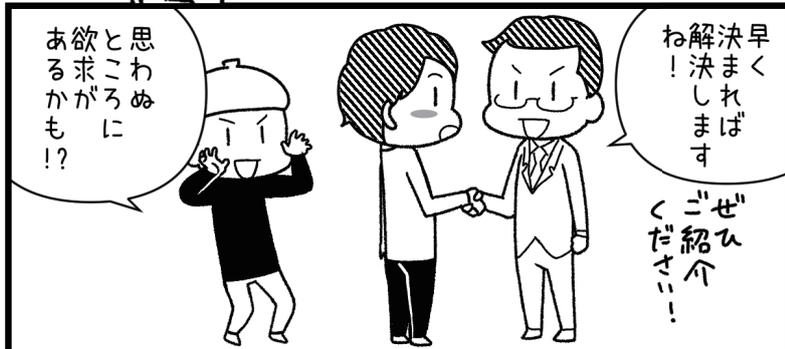
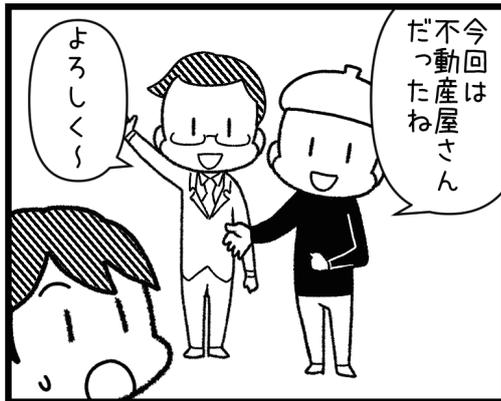
最初にこの質問をする理由は、後に繋がるお客さんの「欲求」を見つけるためです。お客さんには「直接のお客さん」と、間接的なお客さんの2種類があります。あなたがどんな売り方をするかで、お客さんが決まります。

直接のお客さんの場合は、お客さんをひとりひとり増やしていく足し算の営業。間接的なお客さんの場合は掛け算で増やしていくことができます。

あなたはどちらのやり方で売っていきますか？



一言紹介文
①「お客さんの欲求は何ですか？」



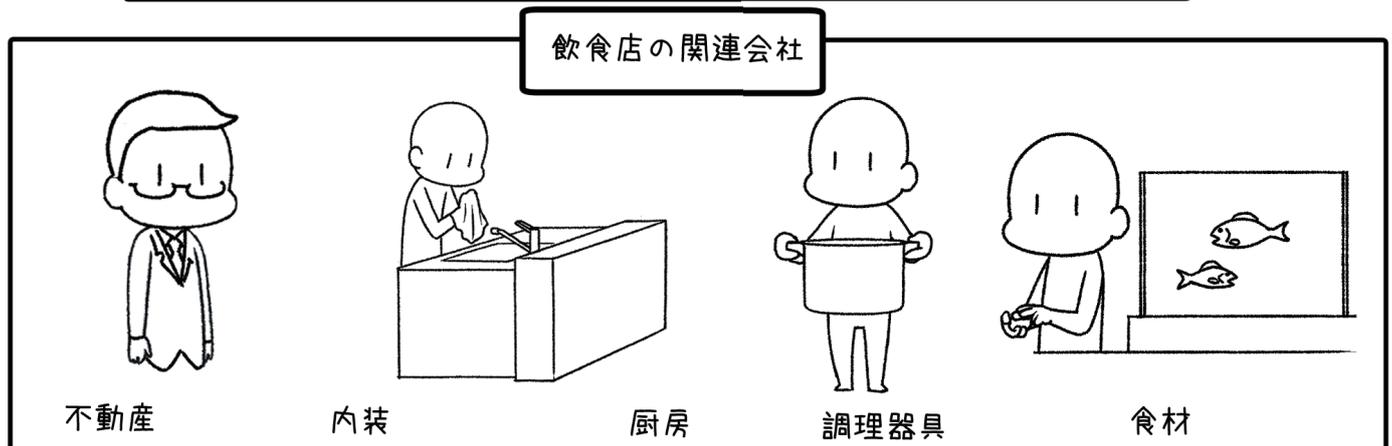
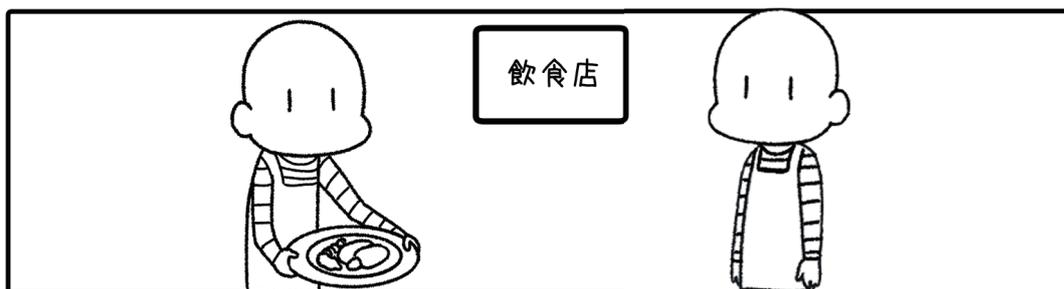
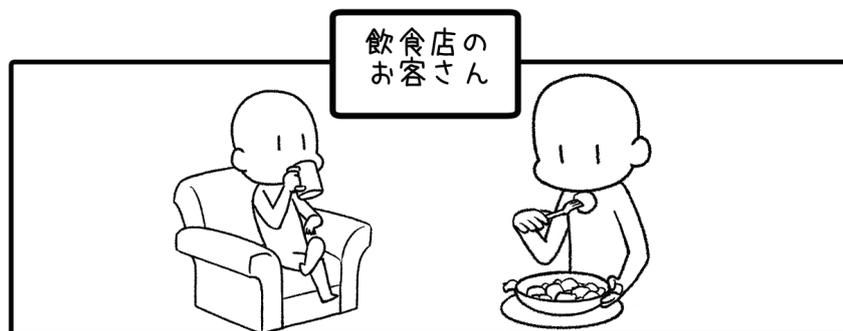
◆お客さんの悩み・課題・欲求はなんですか？

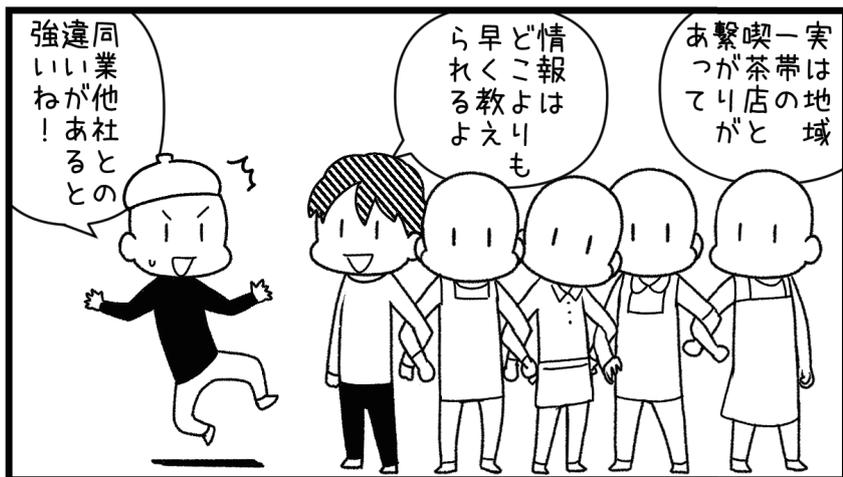
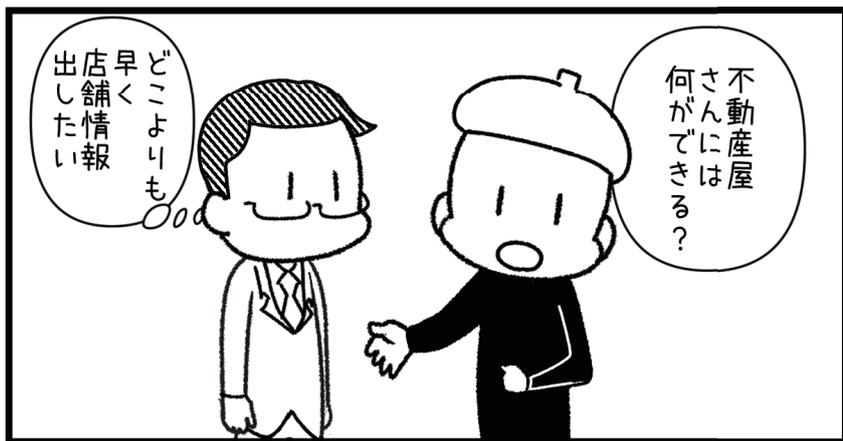
おしぼり屋さんのお客さんには、「飲食店」「飲食店を利用するお客さん」だけでなく「飲食店経営に関連する人」がいて、それぞれ違う欲求を持っています。

あなたは誰の、どんな欲求を満たすかを考えてみましょう。欲求の見つけ方で一番良いのは、既にいるあなたのお客さんになぜ買ったのかを聞くことです。

もし、まだ販売前でお客さんがいない場合やお客さんの声を聞けない場合は、次の項目の「あなたがお客さんに何を提供するのか」から考えてください。

お客さんは誰？どんな欲求を持っている？

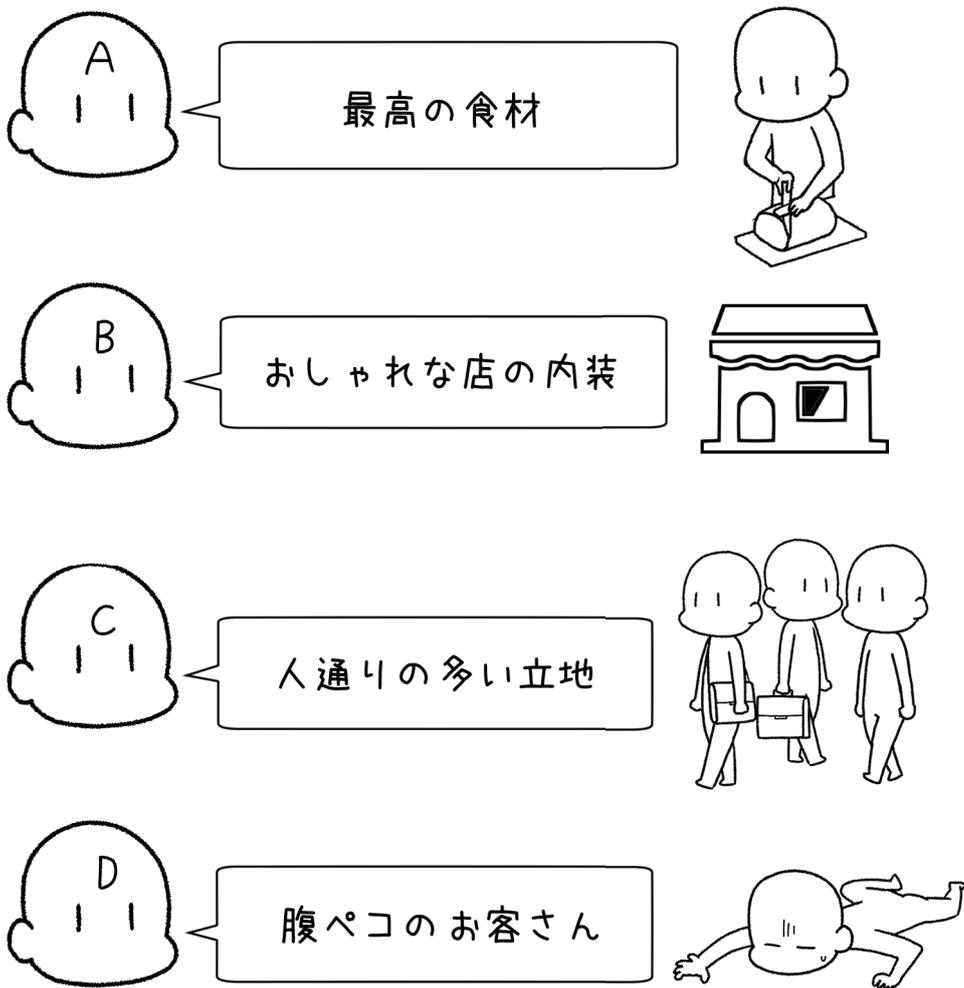




◆課題の解決策・欲求を満たすモノはなんですか？

あなたの仕事は、相手が欲しいものを与えることです。お客さんの欲求を満たすモノが提供できたら、あなたの商売は繁盛します。

ヒントになるのは、あるハンバーガー屋さんのお話です。とあるコンサルタントが、4つのお店にそれぞれ1つだけ欲しいものを差し上げると提案しました。

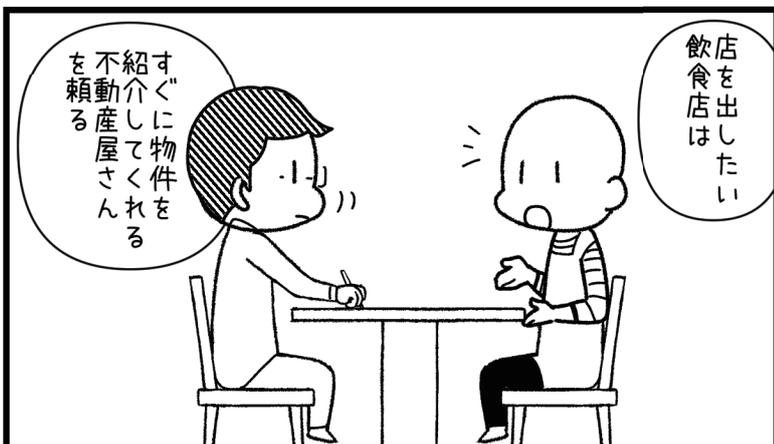
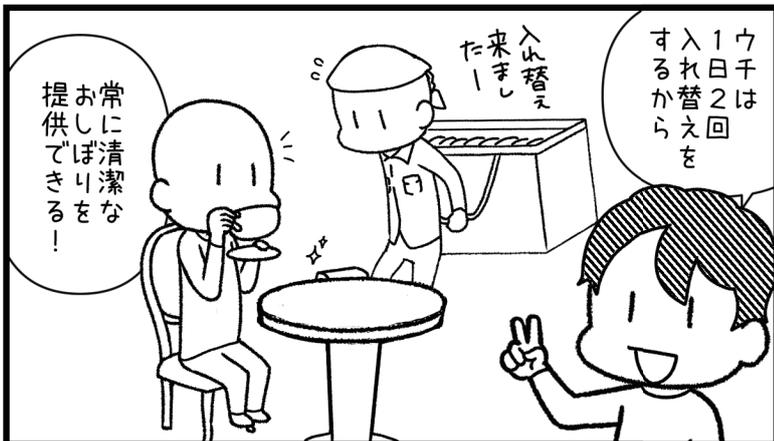
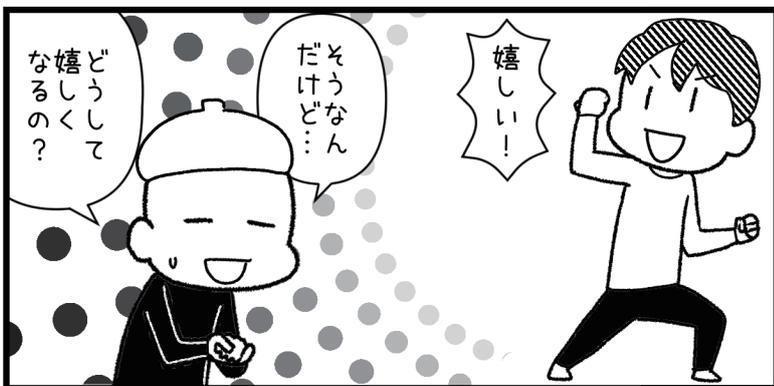


一番繁盛したのはD店。

理由は、腹ペコですぐに食べられるものが欲しい！というお客さんの欲求にハンバーガーという解決方法で応えたからです。

お客さんの欲求に対して、あなたが何を提供しているのかを具体的に考えてみましょう。

③「解決した結果、お客さんはどうなりますか？」



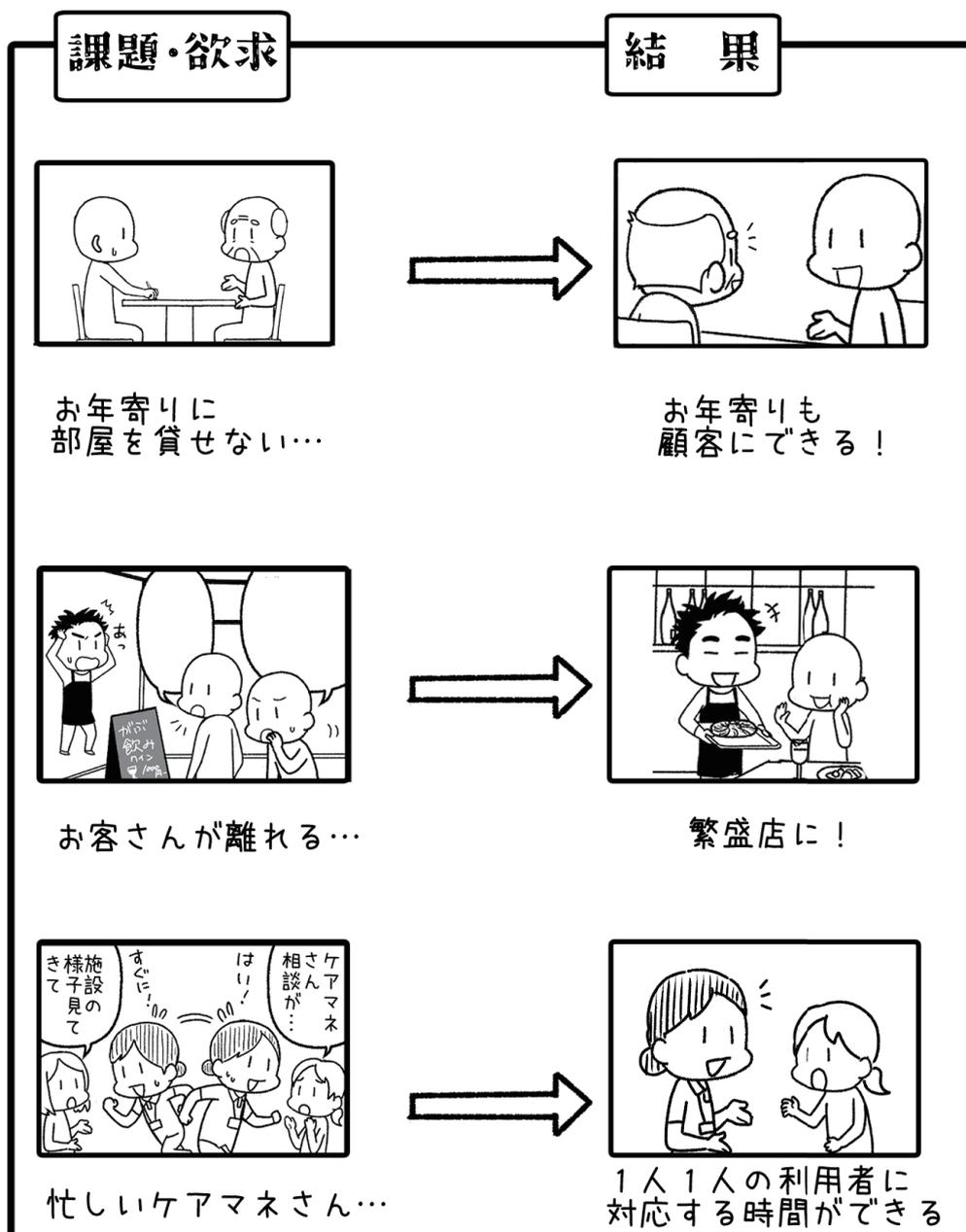
◆結果、お客さんの未来はどうなりますか？

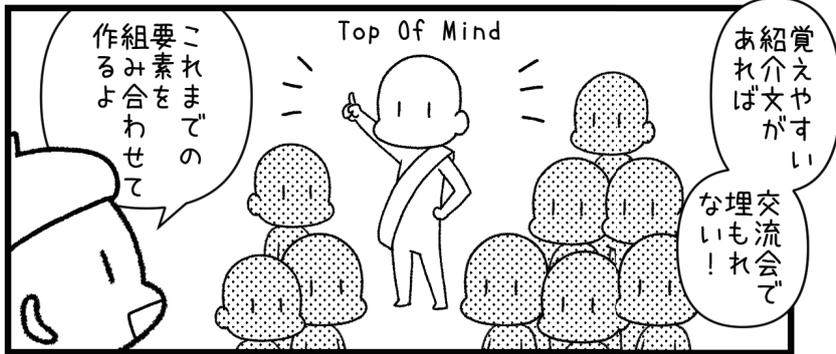
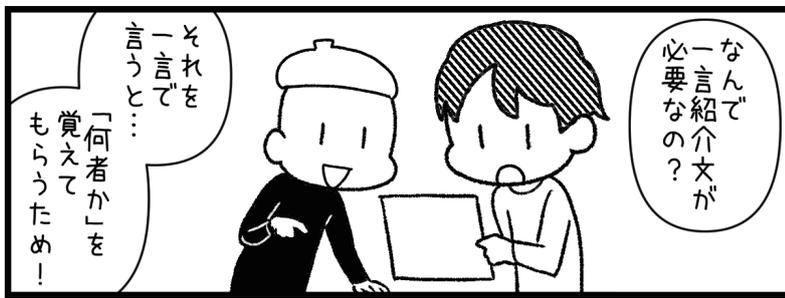
この質問によくある回答が「課題が解決したらお客さんは嬉しい！」。それはそうなのですが…

具体的にどうなるから嬉しいのかを考えてください。

お客さんの欲求となぜ満たしたいと思ったかを思い出し、阻害していた課題がなくなったらどうなるでしょうか？具体的にイメージさせることで、お客さんの欲求をより掻き立てることができるようになります。

解決した結果、お客さんが得られるもの一例





①欲求
空き店舗の情報がほしい不動産屋

②解決方法
どこよりも早く空き店舗情報を伝える

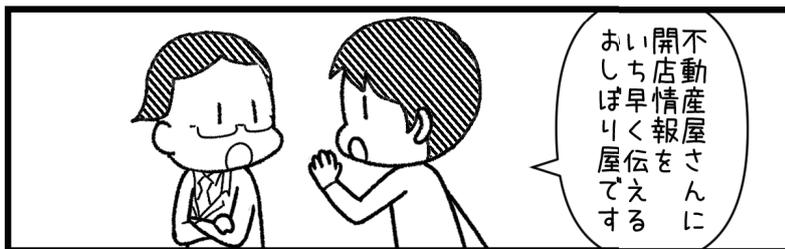
③結果
不動産屋のお客さんが増える

1. 順に見せる

欲求、解決方法、結果を順番に伝える

定番の作り方だね

空き店舗見つけました!



飲食店が頼りにする不動産屋にさせます!

2. 逆算で見せる

お客さんがどうなるか

結果を強調する方だよ



◆一言紹介文を作ろう

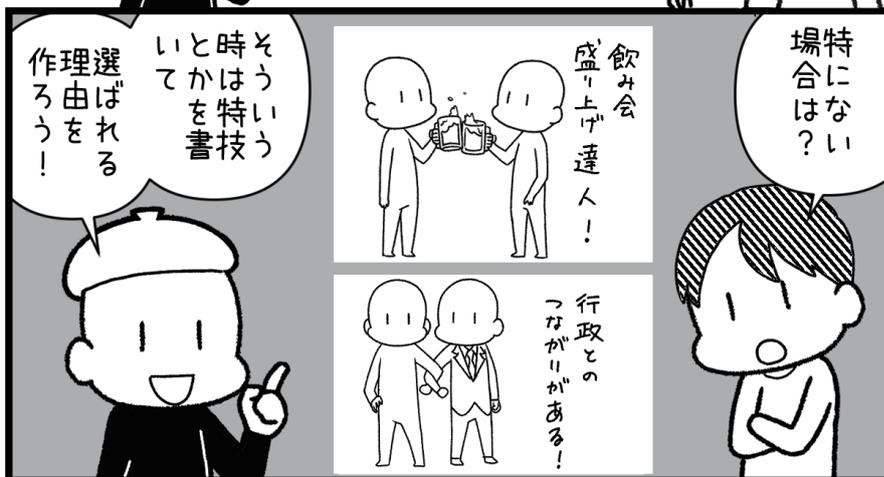
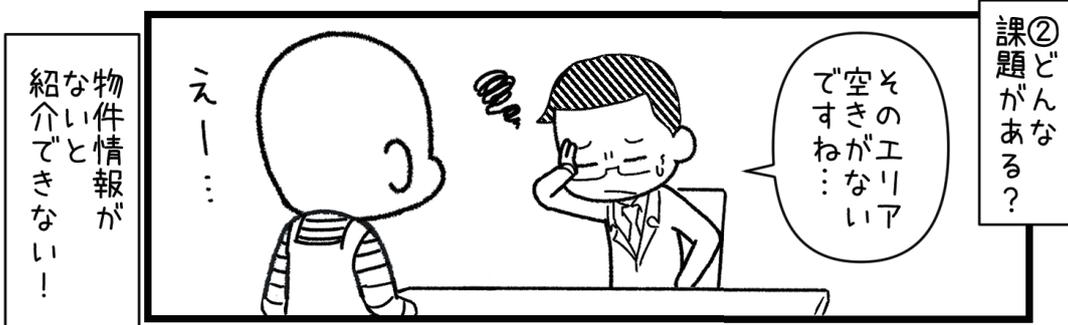
一言紹介文は、あなたが何者なのかをわかりやすく伝えるために作ります。

「いろいろ伝えたいことがある!」「ひとことに収まらない!」と思ったかもしれませんが、1つだけを伝えるということが重要です。その理由は、アップル創業者のスティーブ・ジョブスとディレクターのリー・クロウとの有名な逸話を見るとわかりやすいです。

ジョブスは新製品の広告に5つのメッセージを入れたいと提案しました。すると、リー・クロウは丸めた5つの紙を一斉にジョブスに向かって投げました。ジョブスは1つもキャッチすることができず、紙を地面に落としてしまいました。リー・クロウは伝えます。「これが悪い広告だよ」

あなたが何者かを覚えてもらうには情報をひとつだけ、わかりやすく伝える事が大切です。





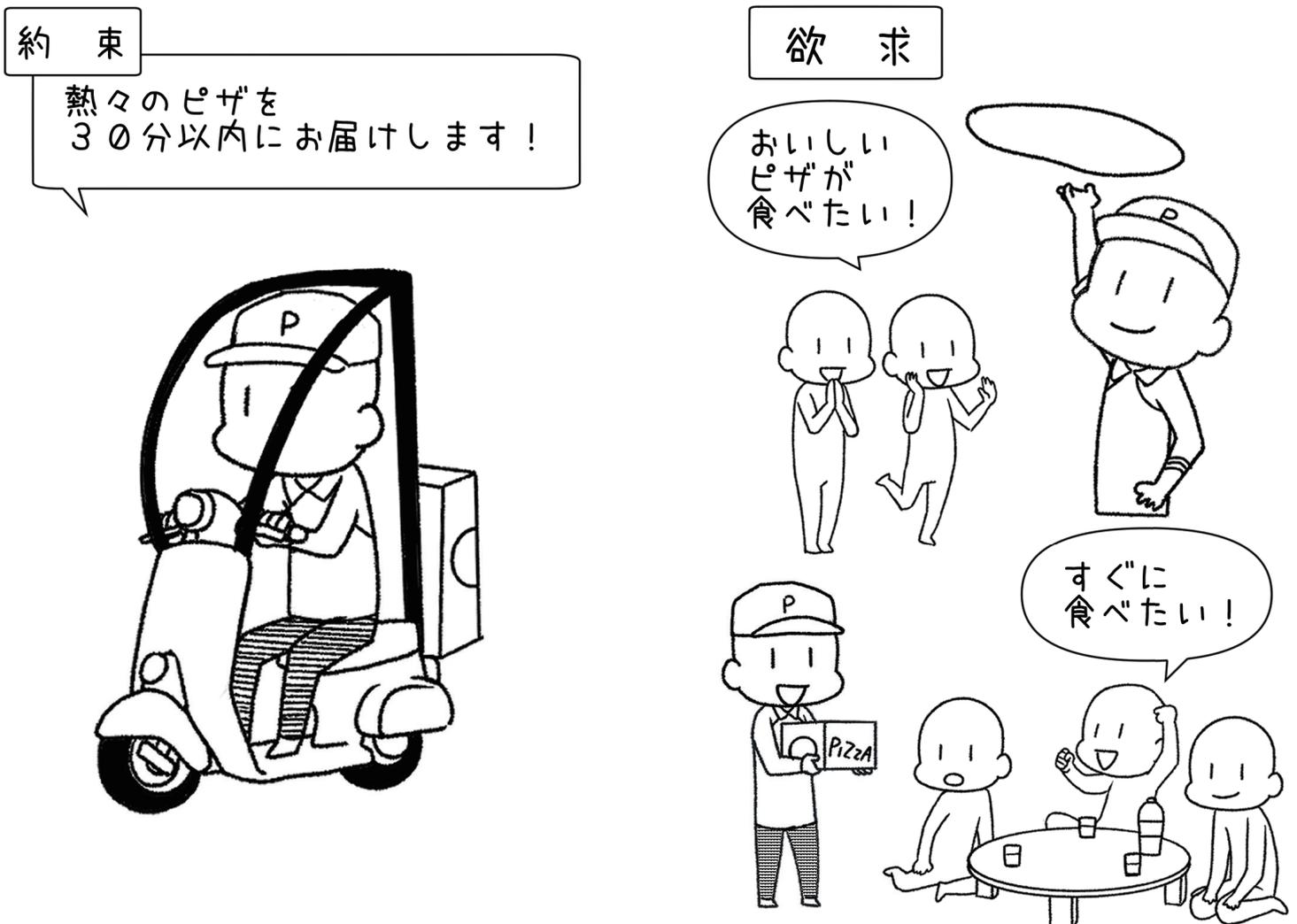
◆ 4コマまんが 約束できることはなんですか？

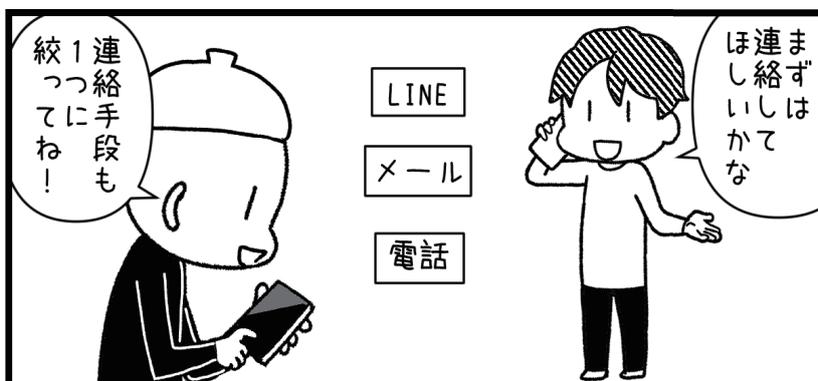
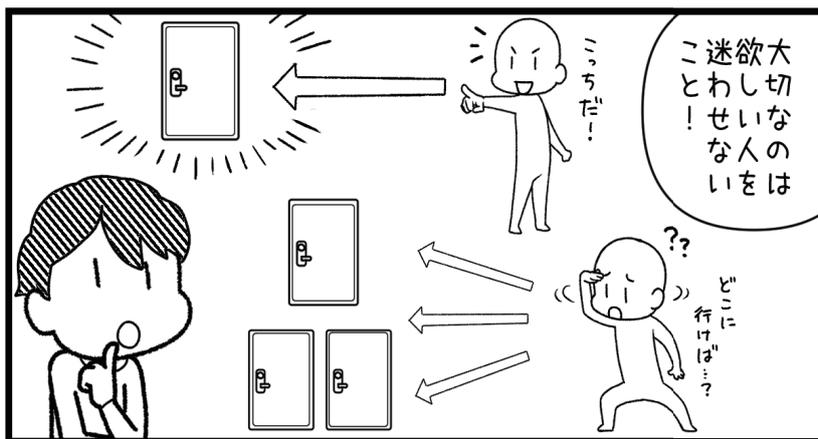
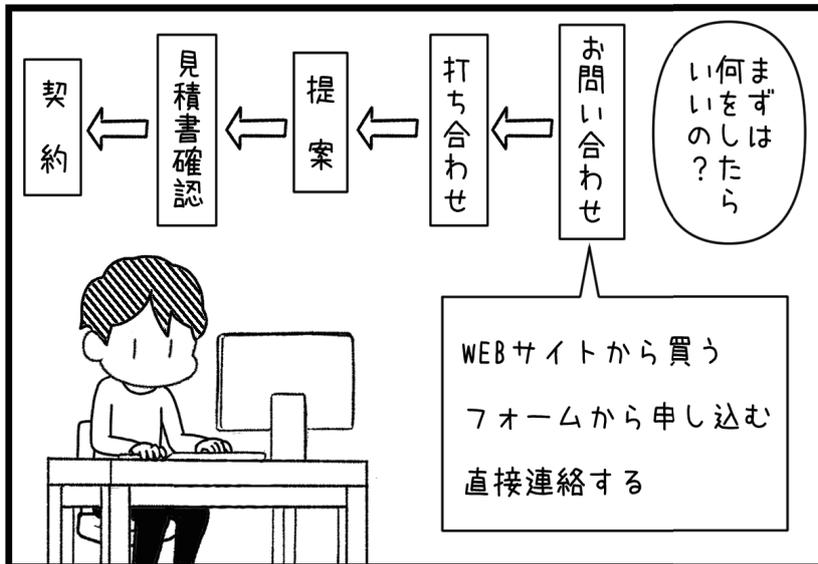
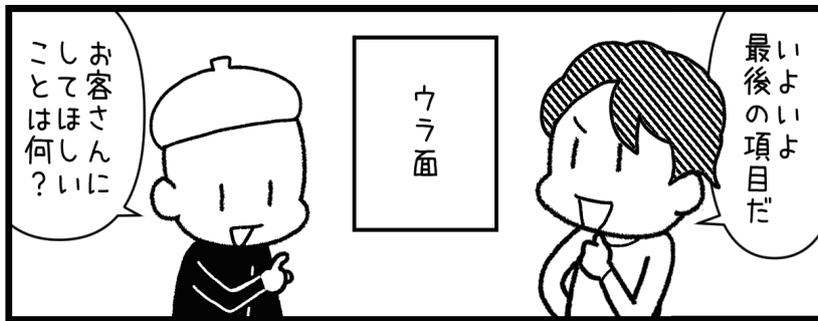
中面の4コマまんがで、一言紹介文を具体的な場面にして伝えます。4コマ目の「約束」の部分には、あなたが持つ独自の強みを入れます。「約束」は、お客さんがあなたを選ぶ理由に繋がります。

ドミノ・ピザのキャッチコピー「熱々のピザを30分以内にお届けします」

このコピーでは、お客さんの欲求に対して約束することを伝えています。その結果、ドミノ・ピザは宅配ピザの市場で長年選ばれ続ける企業になりました。

お客さんは、数ある選択肢の中からあなたを選びます。あなたの特長を伝えて、選ばれる人になりましょう。





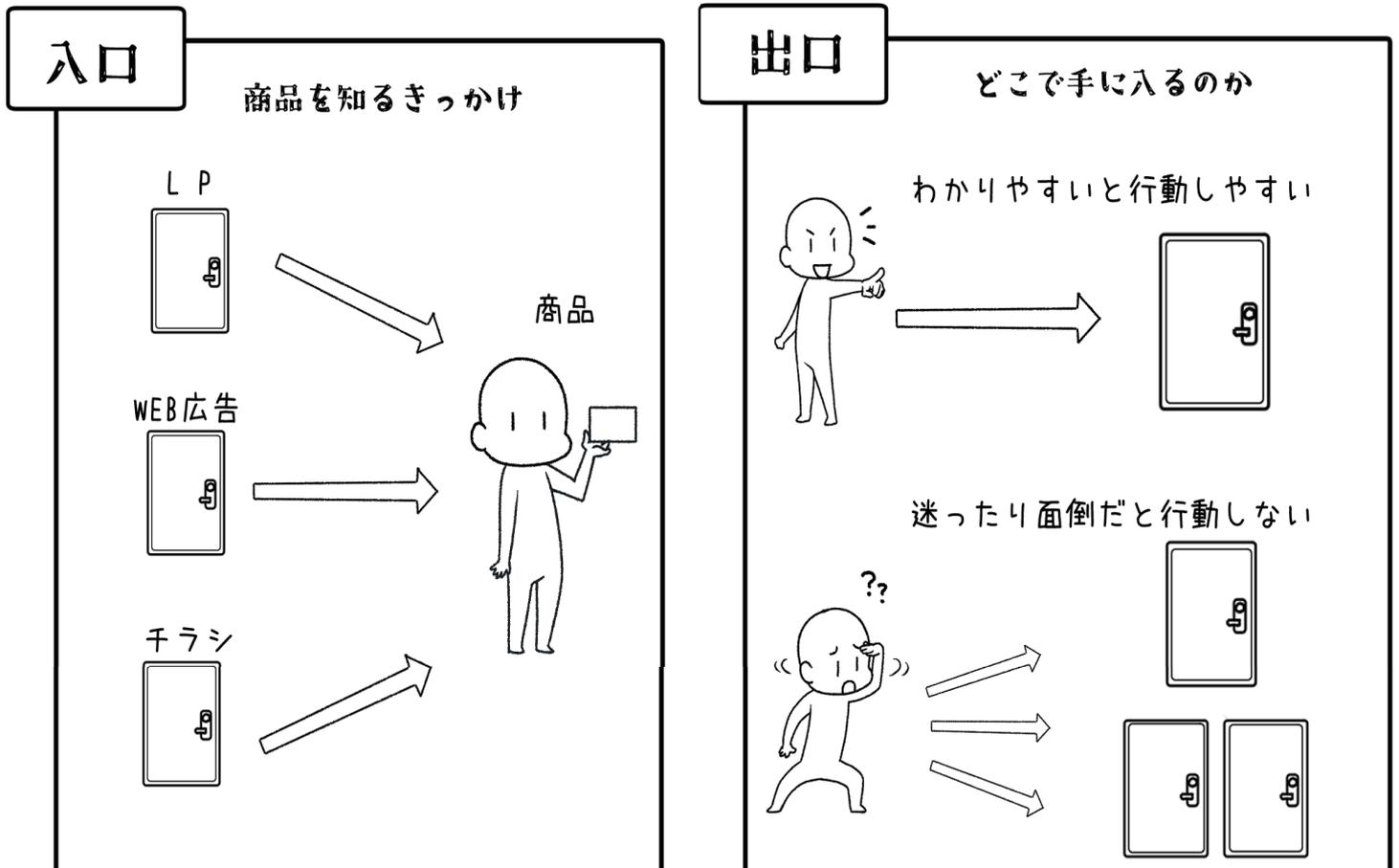
◆お客さんにして欲しい行動はなんですか？

ちっちゃいパンフであなたのことを知ってもらった人が、実際にあなたと繋がりたいと思った時にどうしたら良いのかを示します。ここでのポイントは、お客さんを迷わせないように1つに絞ることです。

「入口は多い方が良いんじゃないの？」

確かに、商品のことを知るきっかけとなる入口は多い方が良いかもしれませんが。商品を知るきっかけが入口だとしたら、知った後に何をしたら良いのか、どこで手に入るのかという部分は「出口」になります。出口は1つだけに絞りましょう。

「欲しい！」と欲している、手に入れる方法がたくさんあると人は迷います。出口を1つに絞ることで、お客さんを迷わせずに、確実に目的地へ辿り着くよう導きます。



◆結びに

お疲れ様でした。

どうでしょうか。納得できる回答ができましたか？
回答がすべてできた方は、さっそく回答フォームへ記入して
「ちっちゃいパンフ」に申し込みをしてください。

「いや、やっぱり難しい！」と思った方は、回答フォームの一番下に設けてある「コンサルを受けますか？」の質問にチェックをして、お申し込みください。

あなたのご回答をお待ちしています！

回答フォーム

<https://my69p.com/p/r/VUWRcYGW>

他の人の回答例とカードのサンプル

<https://www.kakuya.com/category/small-pamphlet/>

▽回答フォーム



▽サンプル

