

18の質問に答えるだけで
『メッセージチラシ』の
表面は完成する

- ①あなたの仕事のあり方が変わったお客さんの名前を書く。
- ②あなたの社名(屋号)と名前をフルネームで書く
- ③あなたの仕事の業種をシンプルにして書く
- ④1で答えたお客さんの名前を書く。
- ⑤あなたの仕事を単純に言うと、どんなことをする仕事か？仕事に直接的で、中学生でもわかるように書く。
- ⑥Aさんは、どんな問題があってあなたと出会ったのか？
- ⑦その問題の種類を次の中から選ぶ。
(困って、不安で、苦しんで、悩んで、気になって)
- ⑧その問題の感情が伝わってくるAさんのセリフを書く。
- ⑨Aさんがあなたの会社を知ったきっかけを書く。(看板を見て当店を訪れ・チラシを見て電話し・私が主催するセミナーに参加し...など)

- ⑩その問題が解消されたのは、あなたが何を知らうとしたからか？
- ⑪どうしてあなたは、それを知らうとしたのか？
- ⑫その後Aさんは、どうなったか？
- ⑬Aさんの結果を見てあなたは、どう思ったか？
- ⑭問題が解消したときのAさんの感情が入ったセリフを書く。
- ⑮その時のAさんはどんな表情だったか？
- ⑯Aさんの感情が入ったセリフを聞いて、これからどんな良いことがあると、あなたは想像するか？
- ⑰Aさんの言葉のおかげで、あなたの仕事の考え方が変わった。⑤の仕事を通してお客さんにどうなって欲しいか？
- ⑱仕事を通して、世の中にどんな人を増やしたいと思うか？⑰を元を書く。

①『メッセージチラシ』の登場人物を決める

今まで出会ったお客さんの中で
仕事の考え方が変わる
きっかけになった人を1人選ぶ。

A【北川】さん

「仕事の考え方が変わる」とは？

“コト”だけにフォーカスしていた仕事が
“ヒト”にフォーカスするようになった。

【“コト”だけにフォーカス＝〇〇のが仕事】
治す・不安を解決する・きれいにする・作る・アドバイスする

【“ヒト”にフォーカス＝〇〇のが仕事】
元気になってもらう・自信を取り戻す・生きがいを見つける・
笑顔にする・親子の会話を増やす

〇〇に当てはまるお客さんの名前は？

今まで[治す・不安を解決・きれいに・作る・成績を
上げる・アドバイス]ことが仕事だと思っていたのが、

〇〇さんとの出会いで、[元気になってもらう・自信
を取り戻す・生きがいを見つける・笑顔にする・親子
の会話を増やす]仕事だと気付かされた(教えてく
れた)

登場人物を決めるポイント

- ・10～20年前のお客さんでもOK
- ・独立する前のお客さんでもOK
- ・前の会社のお客さんでもOK

1人のお客さんが見つからない場合・・・

あなたが一番良い印象を
持っているお客さんを1人選ぶ。
完璧を目指さず一度完成させる。
そうすることでメッセージチラシに
登場させたいお客さんが見つかる。

一人のお客さんに限定すると 反響数が減るのでは？

- 一人の人にすら響かないメッセージが
大勢の人に響くことはない
- 一人の人の気持ちに響くメッセージは、
大勢の人の気持ちを掴む

餅の1点をつまむと
周りが膨らむ



メッセージチラシは、
実在する1人のお客さんとの
ストーリーを伝える

②あなたの社名(屋号)と名前をフルネームで書く

こんにちは。【モエル株式会社】の【木戸一敏】です。

※苗字だけでなく、フルネームで書いた方が
丁寧なイメージを与える

③あなたの仕事の業種をシンプルにして書く

今日は、「なぜ私が【 **経営コンサルタント** 】
の仕事をしているのか」を聞いてください。

「業種」の回答NGケース

結果にこだわる経営コンサルタント→経営コンサルタント
独自ノウハウを持つコンサルタント→経営コンサルタント
こだわり住宅 →工務店
自然素材リフォーム →住宅リフォーム
ライフコンシェルジェ →保険

・シンプルに中学生でも分かるように

④1で答えたお客さんの名前を書く。

それは、一人のお客さん【 **北川** 】さんの言葉にあります。

⑤あなたの仕事を単純に言うと、どんなことをする仕事ですか？
仕事に直接的で、中学生でもわかるように書いてください。

【A 北川】さんに会うまで、私の仕事は
【 売上げアップを実現させる】ことだと思っていました。

「仕事内容」の回答NGケース

【コンサルタント】幸せを感じる仕事に変える→売上アップを実現
【コンサルタント】顧客生涯価値を高める → 売上アップを実現
【工務店】住まいをコーディネートする → 家を造る
【リフォーム】お客さんの希望を形にする → 傷んだ所を直す
【保険】命や傷病の損失を保障する→事故や病気の不安をなくす

- ・仕事に直接的で
- ・中学生でも分かるように
(考えなくてもわかるように)

⑥Aさんは、どんな問題があって
あなたと出会ったのですか？

【 赤字続きで苦しんでいた 】

⑦その問題の種類を次の中から選んでください。
(困って、不安で、苦しんで、悩んで、気になって)

【A北川】さんは【⑥赤字続き】
(困って、不安で、苦しんで、悩んで、気になって)いました。

問題の回答NGケース

- 【工務店】予算とプランに悩んでいた
→ どんな家にするか親と意見が合わず悩んでいた
- 【リフォーム】雨漏れが止まらないのとトイレが古くて困っていた
→ 雨漏れが止まらず困っていた
- 【保険】子供の頃親が入ってくれた保険がそのまま今、社会人になって保障内容などそのままいいのか気になっていた
→ 保障内容が今の状況に合っているか気になっていた
- ・問題は1つに絞る(深刻な問題に)
 - ・シンプルに、簡潔に

⑧その問題の感情が伝わってくるAさんのセリフを書いてください。

【 やってもやっても儲けが出なくて、赤字が膨らむだけ… 】

セリフのNGケース

ほとんど儲けは出なく、赤字が膨らむ一方です。



やってもやっても儲けが出なくて、赤字が膨らむだけ・・・

セリフのポイント

- ・文語体はNG、口語体で
- ・実際にお客さんが喋った言葉を思い出す
- ・書いたことを自分で喋ってみる

このポイントを抑えることで
読み手の共感性がアップする

⑨Aさんがあなたの会社を知った
きっかけを書いてください。

(看板を見て当店を訪れ・チラシを見て電話し・私が主催するセミナーに参加し...など)

そんなときに、【 ~~ファックスDMで私を知り~~ 】ました。

- ・~~弊社からのファックスDMに興味を持ち連絡がきました~~
- ・~~実績満載にしたファックスDMに目が止まりました~~

「あなたを知ったきっかけ」の回答NGケース

【工務店】弊社のチラシを見て現場見学会に参加しました。
→ 現場見学会に参加しました。

【リフォーム】弊社の手抜き防止3色塗り工法チラシに興味を持ち
電話をしました。→ チラシを見て電話をしました。

【保険】たまたま友人と話したとき「相談してみたら」と言われ紹介
してもらいました。→ 友人から紹介されました。

- ・メリットを伝えようとしていない
- ・シンプルにする

⑩その問題が解消されたのは、
あなたが何を知ろうとしたからですか？

最初に

【 **今やっている集客から契約に至るまでの
プロセスと粗利管理などの数字を伺い** 】ました。

- ・「提案」という言葉は使わない(知ろうとした行為ではない)
- ・話したことより、聞いたことを書く(知ろうとしたこと)
- ・心の中で思ったことではなく実際に聞いたことを書く

なぜ、話したことより聞いたことを書くのか？

話してばかりいる営業マンは売れない

どんな心配、不安があるのかを聞かない
営業マンから、買いたい気持ちにはならない

心配、不安を聞かずに商品の話をするのは、
胃腸の調子が悪い患者に
風邪薬の効能をしゃべる医者と同じ

親身になって話を聞いてくれる
営業マンをお客さんは選ぶ

⑩は、あなたが親身になって
お客さんの心配や不安を
知ろうとしている姿を表現するのがポイント

⑪ どうしてあなたは、それを知ろうとしたのですか？

なぜなら、

【現状を把握せずに売上アップを実現したとしても
利益は伸びない】からです。

⑪の質問を違う角度の質問にすると・・・

どんな問題をお客さんは持っているのかを
知ろうとしないで商品を提供した場合、
お客さんにどんな不利益を与えるかを⑪に書く

⑫その後Aさんは、どうなりましたか？

すると

【粗利管理を見える化した上で新たな集客を始めて6ヶ月後、
月間粗利が今までより300万円アップしました。】

⑬Aさんの結果を見て、どう思いましたか？

【予定以上の成果を上げたのですが、何かしっくりいきません。
それが何かが、北川さんから電話あってわかったのです。】

⑭問題が解消したときのAさんの
感情が入ったセリフを書いてください。

【最近、仕事になって朝、ワクワクして
早く目が覚めるようになったんです！】

感情が入ったセリフのNGケース

「最近になって仕事が楽しくなってきました。
朝、ワクワクして早く目が覚めるようになったのです！」



「最近、仕事が楽しくなって朝、ワクワクして
早く目が覚めるようになったんです！」

感情が入ったセリフのポイント

- ・文語体はNG、口語体で
- ・実際にお客さんが喋った言葉を思い出す
- ・書いたことを自分で喋ってみる

このポイントを抑えることで
読み手の感情も動く

⑮その時のAさんはどんな表情でしたか？

【A 北川】さんは【 さわやかな 】表情で言います。

表情を書くポイント

頭で考えない

↓
お客様の顔を思い浮かべる

↓
お客様が⑬のセリフを言った顔を
思い浮かべる

⑯Aさんの感情が入ったセリフを聞いて、
これからどんな良いことがあるとあなたは想像しますか？

【北川さんの楽しい気持ちは社員にも伝わり、
楽しい会社になることでしょう。】

「いいことの想像」のNGケース

北川さんの悩みはなくなり、ご家庭でも笑顔が戻るでしょう。

↓
北川さんの楽しい気持ちは社員にも伝わり、
楽しい会社になることでしょう。

⑯Aさんの感情が入ったセリフ
「仕事になって朝ワクワクして早く目が覚めるように」
の中に“家庭”の話は出ていない。
⑩から想像できることを書く

⑦Aさんの言葉のおかげで、
あなたの仕事の見方が変わります。
⑤の仕事を通してお客さんにどうなって欲しいか？

このことがあって思いました。
私の仕事は単に【⑤売上アップを実現することだけでなく、
楽しいからやる仕事に変える】
仕事なんだと。

・⑩を参考にして書く(ストーリー全体の筋道が通るようになる)

「どうなって欲しいか」の回答NGケース

・お客様が必要とするものを提案する仕事だと気づきました。
「提案する」は、あなたの行動なのでNG
相手にどうなって欲しいかを書く

・お客様が笑顔になり、私を選んでもらう仕事だと気づきました。
「私を選んで」は、あなたの欲求なのでNG
相手にどうなって欲しいかを書く

・お客様に幸せになっていただく仕事だと気づきました。
「お客様に」は、「お客様と営業マンの関係」スタンスなのでNG
「お客様」という言葉は使わない

⑩あなたの仕事を通して、世の中に
どんな人を増やしたいと思いますか？

⑦を元にご書いてください。

これから

【「なんで仕事してるの？」と聞かれたとき
「楽しいからに決まってるでしょ！」と言える社長を

をもっと増やしていきたいと思えます。
