

＼初期から自分を活かしてお客様に出会う／

自分スタイルで 堅実起業を叶える動画講座



DAY 15

LESSON DAY 15

～申し込みたくなる！体験サービスの作り方～

- 1 体験サービスのポイント
- 2 体験サービスの作り方



DAY15 GOAL

- ・体験サービスの目的を知る
- ・申し込みたくなる体験サービスの作り方

Start with an outline of topics and identify highlights.



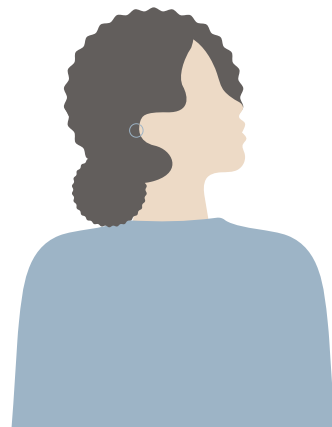
こんな経験ありませんか？

「手ぶらで」

「ライトな金額で」

手軽さ・気軽さから、ひとまずやってみて・・・

「なんだか、
変われそう！楽しそう！」



気持ちに乗ってる当日に、
お申し込みをした！

ヨガ教室ノア
Yoga Studio NOA
Natural & Beauty

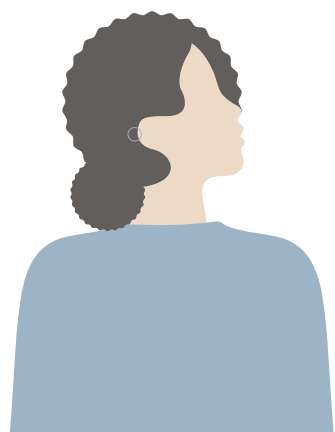
初めての方
WEB入会

GUIDANCE
入会・体験レッスン・見学

CAMPAIGN 今月のキャンペーン
[入会金] 通常 ¥11,000 ▶ ¥0

TRIAL LESSON
体験レッスンを予約する
[24時間対応] 通常 ¥2,200 ▶ ¥1,100

ペルソナの心理▶価値があるかどうか？私に合うか「ちょっと試したい」



「ずーっと気になってたんだよね」

「通常よりもライトな価格だからいいかも！」

「先生の雰囲気良かったらやってみようかな？」

「他にも気になってる講座があるから比較検討してみよう」



「まずは試してみたい」を叶えるのが、

体験サービス

point!

お客様は、よく知らない人の高額な商品はいきなり買いません！
まずは気軽にあなたとあなたのサービスに触れられる場を作しましょう。

1

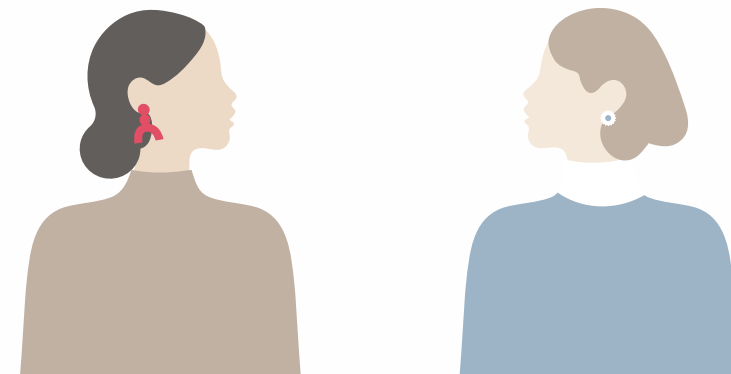
体験サービスのポイント

Point of trial service

体験サービスのポイント 1

信頼構築&マッチングの場

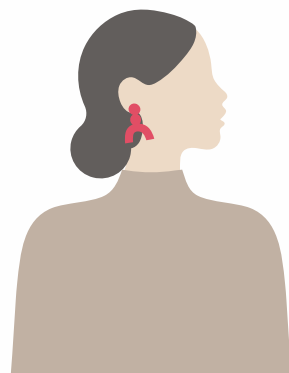
あなたを知ってもらい、あなたもお客様のニーズを知る場



体験サービスってこんな場です！

お客様の悩み、
私が解決できそうだから
サービスについて
詳しくお伝えしよう。

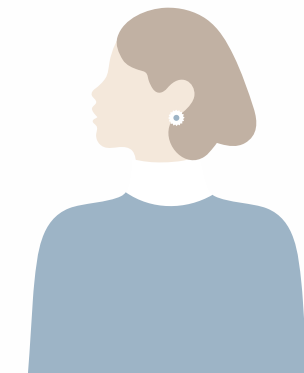
話しやすくて良かった。
親身になって
聞いてくれて嬉しいな。
もっと相談してみたい。



あなた

point!

体験サービスは、やり取りを通して信頼関係を図り、
マッチングする場所にもなります。



お客様

良好なビジネスを築くための体験サービスの進め方

- 1 お客様の話を聞く・正確にニーズを掴む（売ろう、売ろうとしない）
- 2 体験サービスの時間を、お客様を巻き込んであなたも楽しむ
- 3 「できること」「できないこと」をはっきりお客様に伝える
- 4 あなたから断ってもいい（次のサービスのご案内をしなくてもOK）

体験サービスのポイント 2

「継続的にこのサービスが必要だ」と
感じていただける場を作る

次のページでおさらいしましょう。

～なぜ継続サービスが必要？～

30万を自然に目指すロードマップ

(DAY8のおさらい)

ビジョン・ミッションの確立
キャリアの棚卸し

サービス設計
ペルソナ設定

SNS投稿（認知活動）
リアルでの行動

単発サービス提供
お申し込み入る

継続サービスへお問い合わせ

継続サービス設計

継続サービスお申し込み入る



体験サービスではここを繋げたい

とはいえ、継続サービス追々でOK

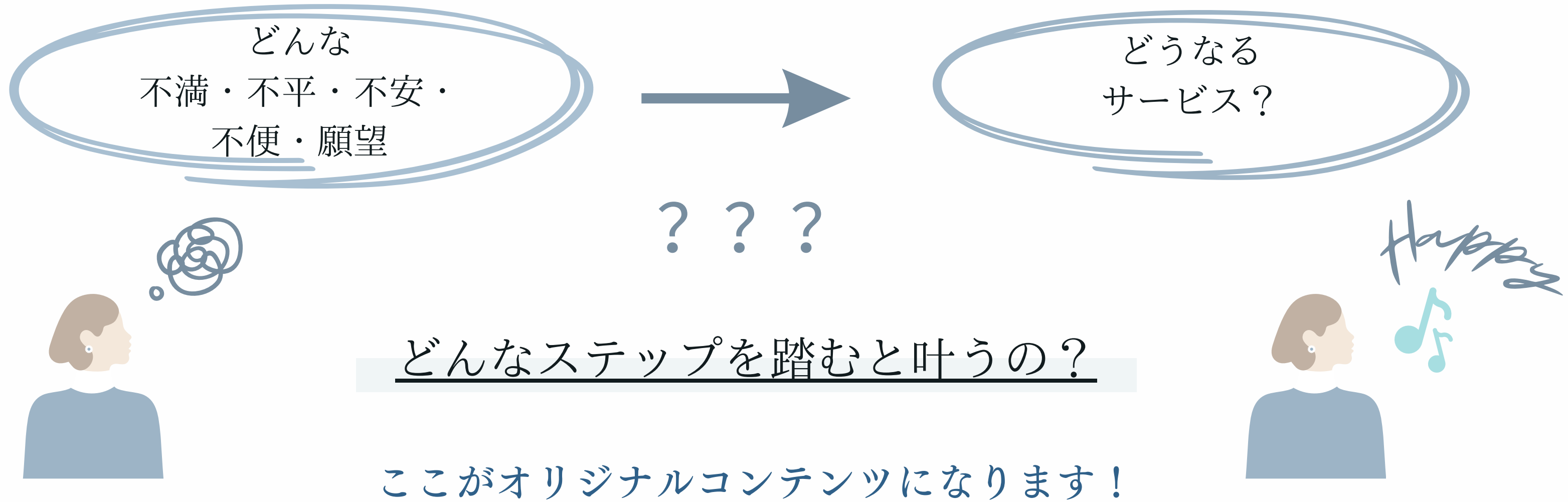
まずは、体験サービス作りから！

一歩ずつ進めましょう！

2 体験サービスの作り方

How to make an experience service

体験サービスの作り方



体験サービスと継続サービスの違い

体験サービスの目的

- ①お互いを知る場&信頼構築する場
- ②簡単な問題解決ができるサービス
- ③問題提起をして次につなげるもの

継続サービスの目的

- ①本質的な問題解決に取り組むもの
- ②本当に見たい未来の近づくためにある
- ③長期的なサポートでしか叶えられないものを提供する

体験サービスの作り方

一般的な例 / 60～120分の講座 (3000円～10000円が妥当)

- 1) 自己紹介・アイスブレイク
- 2) 全体の流れやサービスの目的・今日のゴール箇条書き
- 3) ペルソナの解決したい悩み・見たい未来像をしっかりと聞く時間を持つ（現在地とゴールの確認）
ゴールが聞けていると、継続サービスのご案内がしやすいです。
- 4) 大見出し 2、3つほど（今日、体験してもらう大きなテーマを掲げる）
- 5) 小見出し 2、3つほど（大見出しを解決する説明やワーク）
楽しく簡単に進められるものがオススメ

体験サービスの事例



《 表紙 》

今日のゴール

- ・自分の本当の望みに気づく
- ・自分らしさや良さに気づき
これからのキャリアに活かす

※キャリアとは、人生そのものを指しますが
この講座の中ではキャリア＝仕事と捉えて進めます



サービスの目的や
ゴールをクリアに！

今日の流れ

STEP 1	大切にしたい価値を知る
STEP 2	これまでのキャリアの棚卸しをする
STEP 3	今後に向けてアクションプランを立てる

大見出しが
これにあたります

申し込みたくなる体験サービスのポイント

point!

- ☐ 難しくなりすぎないようにする
- ☐ 「楽しいけどもっと学んだ方がいいかも」と思ってもらえるもので構成する
- ☐ 無理に営業する必要はない



継続サービスにつなげていくには・・・

- * 可能なら、その場で継続サービスのご案内をスライド資料でお見せする。
- * フォローアップメールに継続サービスのご案内を添付してお礼を伝える。
- * まだサービスを持っていなければ「どんな内容が受けたいか？」をリサーチ。
それを元に継続サービスを作ってみましょう！

DAY15 まとめ

～申し込みたいくなる！体験サービスの作り方～

- 1 体験サービスは信頼構築&マッチングの場
- 2 しっかりお客様の悩みやニーズを聞くこと
- 3 体験サービスは「もっと受けてたい！」と思ってもらえるようにする

DAY15 WORK

WORK 24 どんな体験サービスを作りますか？

(ワークブックのフォーマットに記入形式にする)

著作権について
すべてのコンテンツの無断転載・無断使用はご遠慮ください。