

テーマ「あなたのブランドを作る」

ブランドは全ての土台。ブランドがしっかりしていると…

- ・お客様に選ばれるようになる。
- ・「あなたに買いたい」「あなたに学びたい」と言われるようになる。
- ・無理なセールスが必要なくなる。

ブランディングとは？

一人一人の中で作っていく信頼。長期間かけて積み上げていくもの。

⇒全員に理解してもらう必要はない。他の人にどう思われるかを気にして、敵を作らないように発信していたら誰の心にも刺さらない。濃いファンを作ることがビジネスを成り立たせるためには必要！

EX ヴィトンを全員が持ちたいとは思わないけど、コアなファンがいる。

今ないものを新たに作っていく感じがするが、そうではなく今自分にあるものから作っていく。情報発信する時に大切。意図的に作っていくことが大切。

ブランドを確立させるのは時間がかかるけど、これなくして SNS で発信していても収入に繋がらない。今既にあっても、常にアップデートしていくことが大切。

(例えばサービス内容や価格変更をする場合はリブランディングをするタイミング)

SNS 起業のブランド構成要素

- 1、機能的価値 (役に立つ：先生) ⇒あなたのビジネス領域で役立つ情報
- 2、情緒的価値 (共感する：友情) ⇒あなたの人間性を共感する情報
- 3、人間的価値 (付いていきたい：尊敬) ⇒あなたの理念・ミッション

【良いブランディングの例】

アップル社は Mac、iphone などの製品の性能については言っていない。

それを使う人が「こんなことができる」「あなたの世界はこうなる」ということを

打ち出している。それに人は共感して購入している。

1、機能的価値とは？ ⇒あなたが提供できる、役立つ情報。教えられること

⇒最も創出が簡単。

⇒最も研磨が簡単。

⇒インプット量と実践量が勝負。(インプットしたら教えられることは増える)

⇒実績(あなたとコンサル生)もあった方がいい。

例) 実歩さんはちこさんと出会うことで、「食」に関する知識が増え、
教えられるようになった。

WORK!

あなたが機能的価値として教えられることは？たくさん書き出してみよう!!

(例) 例えば英語を使って起業した私、武智なら、
英語の資格取得の方法、
子育てしながら働く時間のやりくり、
SNS の情報発信について、
電子書籍出版したので、その方法 etc…

↑

これを考える時、自分の仕事の枠にとらわれる人が多い。教えられることをできるだけ細分化して、価値を細かくしていく方が見つけやすい。

【頭で考えても浮かばない時は…？】

⇒書店に行ってみよう！色んな本を参考にして、自分が提供できるネタを探してみよう。

例えば、人前で上がってしまう人のための話し方、とか。

あ、私もこれなら提供できる！というのが見つかるかも。



2、情緒的価値とは？⇒今のあなた。ほぼ完成しているもの。

⇒共感を生む情報

⇒機能 < 情緒

⇒女性の場合、これが買うきっかけになる事が多い。実績だけでは売れない。

WORK！

あなたの情緒的価値をひたすら書き出してみよう！

そして、それを魅せていきたい順番に並べよう！（5~10 個）

（例） 武智の場合、

妻、二児の母、地方在住、英語が苦手だった、長女、英語の資格を取ったのに仕事がなく、苦しんだ、子供が小さくて、働き方に悩んだ etc

【考える時のポイント】

世の中のニーズとも照らし合わせてみる。それが洗礼されるとキャッチフレーズになるし、**あなたのストーリーになる**。マイナスなことは反応を集められる。

弱いと集客力が弱くなる。

【実歩さんの例】

実歩さんは、女、不満があった元会社員、金なし、夢なし、彼氏なし、を魅せていた。会社員として働き、不満がある女性に、「こんなにあなたが活躍できる世界があるんですよ！」と発信していた。自分では書きすぎ！と思うほど、それをキャッチフレーズとして発信して、言い続けていた。

また、「年齢」、「長女であること」とか、「真面目な性格」というのも発信していたことで、セミナーで「私も同じ年です！」とか、「私も長女です」と言ってもらえることもあった。それもお客さんをひきつけたり、仲良くなるポイントになる。

ある程度は自分のことをオープンに、開示していくことが大切。



3、人間的価値とは？：理念

⇒リーダーとしての自覚

⇒理想の世界観を提示

⇒コミュニティメンバーを引き連れていく。

この時に大切なのは、その理想の世界を目指す姿と到達する過程を魅せること。

目指す理想は大きく！その理想を長い道のりで見せていくことができる。

実歩さんも、この部分を考えるのはすごく難しかったとのこと。言語化していくのは難しいけど、ここがないとこの人から教わりたいたならない。

毎回、目指す理想をブログの最後に書くのも良い。

今日からやってみよう！！

- ・ブランディングはビジネスを加速させる秘訣！自分の棚卸の時間をしっかり作ろう。
外に答えを求めてセミナーに行くだけではダメ。自分と向き合うこと。
- ・人の SNS を見る時、ただ羨ましがってみるだけではなく、この人のブランドは何か、3つの要素は何か注目することで勉強になる。

例えばちこさんは…？

機能的価値⇒食について

情緒的価値⇒先生、ゆにわ、仲間

人間的価値⇒食を通して生き方を変える

今日の内容は、実歩さんのオンライン起業塾の一部から学ばせていただいています。

[オンライン起業塾はこちら](#)