

はじめての副業・開業スタートブック

(受講者限定／非売品)

資格取得後、まずやることが分かるスタートガイド

受講特典としてお届けする、書き込み式のミニガイドです。
読むだけで終わらないように、チェック欄と書き込みテンプレと記入例を入れました。

- ✔ この冊子を最後まで書くと、そのまま使える「準備セット」が手元に残ります。
- お客様に選ばれる理由(ひとこと言う) + 来てほしい人(1人)を決めるシート
この2つを先に決めると、プロフィールや投稿の内容がブレません。
「来てほしい人(1人)」は“代表の1人”を決めるだけ。言葉が具体的にになり反応が出やすくなります(あとで変更OK)。
- 体験メニュー(名前／時間／価格)を決める
- 予約のメッセージ例(受付／ご案内／お礼)
- 投稿文の型(お悩み解決の投稿を1本作れます)
- 次回のおすすめの伝え方(2パターン)

さらに、30日で「体験メニュー公開 → 初回体験の実施」まで進める手順もついています。

迷ったらP3へ。全体の流れに戻れるので、次にやることがすぐ分かります。

この冊子で完成するもの

2/20

「何から始めればいいのか」がすぐ分かる

■ この冊子の目的

資格を取ったあと、
「副業や開業を始めたいけど、何からやればいいのか」と迷わないように、
最初に決めることと、そのまま使える例文(テンプレート)を1冊にまとめました。
ポイントは、**完璧を目指すより、まず一歩進めること。**
最初は「仮(とりあえず)」でOKです。やりながら整えていきましょう。

■ 読む順番(この通りでOK)

- ① P3: まず全体の流れを見る
- ② P4: どんな形で始めるか決める(副業/開業など)
- ③ P6~8: 来てほしい人・選ばれる理由を決める
- ④ P12: 体験メニューを作る(名前/時間/価格)
- ⑤ P14~16: 予約や投稿に使う文章を用意する(例文つき)
- ⑥ P18: 次回のおすすめの伝え方(2パターン)

迷ったら、P3(全体の流れ)に戻るだけで大丈夫。
次にやることが、すぐ分かるように作っています。

チェック

この冊子で完成するもの(手元に残る成果物)

- 選ばれる理由のひとつ(1文)
(例:「私は〇〇で困っている方に、〇〇でサポートします」)
- 体験メニュー(そのまま公開できる)
- プロフィール120字(そのまま貼れる)
- 予約メッセージ例 3つ(受付/案内/お礼をコピーできる)

全体の流れ(迷ったらここ)

3/20

6つの順番どおりにやれば『初めての予約』まで進めます

■ 6ステップの全体像(この順番でOK)

① どこでやるかを定める

自宅(戸建て/マンション)/レンタルサロン/出張

② だれの、どんな悩みを、どう助けるかを1文で書く(=選ばれる理由)

書き方:私は【だれの】【どんな悩み】を、【方法・強み】で、【どうなる】にします。

例:私は肩こりでつらいデスクワーク女性を、やさしい整体で、軽い体にします。

例:私はむくみが気になる女性を、リンパケアで、スッキリした脚にします。

③ 来てほしい人を1人に決める(その人の毎日と悩み)

書き方:【どんな人が】/【どんな悩みで】/【どんな場面で困る】/【何で検索する?】

例:30代女性/肩こり・頭痛/デスクワーク/「肩こり整体」「首こり改善」

④ メニューを作る(体験 → 定番 → 継続)

⑤ 予約までの流れを整える(発信 → 信頼 → 予約)

⑥ 次回のおすすめの伝え方を決める(押し売りしない)

■ 迷った時の「戻り先」

・反応がない → P10

・予約が入らない → P14

・続かない → P18

■ 今日の最小ゴール

まずは①～③だけを書いて完成させる(ここままでOK)

チェック

今日やること(チェック)

どこでやるかを定める(自宅/出張)

選ばれる理由を1文で書く(だれに・何を・どうする)

来てほしい人を1人に決める(悩み/生活/検索する言葉)

自分に合う始め方を選べば、迷わずスタートできます

■ 3つの始め方(ざっくり)

【自宅でやる】

- ・お金があまりかからない
- ・家のことと両立しやすい
- ・注意:住所をどうするか／部屋の生活感をどう見せるか

【レンタルサロンでやる(お店みたいな場所)】

- ・お店のように見えるので安心されやすい
- ・売上が伸びやすいこともある
- ・注意:毎月の費用(部屋代)／場所が通いやすいか
- ・まずは時間貸しで始めて、慣れてきたら店舗契約(固定のお店)も選べます

【出張でやる(お客様の家へ行く)】

- ・毎月の費用が少なく、副業でも始めやすい
- ・注意:移動／持ち物／時間の管理

■ 迷ったら、これで決めてOK

- ・まずは月3~5万円くらいを目標にしたい → 自宅 or 出張
- ・できるだけ早く売上を増やしたい → レンタルサロン
- ・家事／育児／介護と両立したい → 自宅

■ まず最初に作るもの(全員共通)

始め方がどれでも、最初にやることは同じです。

- ① 体験メニューを作る → ② 予約の方法を1つに決める
(まずは「これだけ」にして、迷わないようにします)

チェック

最低限の準備 (チェック)

- 自宅:施術スペースを確保(小さくてもOK)+生活感を隠す工夫
- 出張:持ち物を1箱にまとめる(タオル／消毒／オイル／ゴミ袋 など)
- レンタルサロン・固定店舗:費用を確認+ルール確認(施術・商用利用OKか)

先にやること・あとでやること(迷わない順番)

最初は「やらないこと」を決めると、前に進めます

■ 最初に「やらなくていいこと」

- ・最初から **ロゴ／名刺／道具** を完璧に作らなくてOK
→ 後から直せます。まずは動き出すのが先です。
- ・投稿をたくさんする前に、先にこれを「仮」で決めます
→ **だれに(来てほしい人)／何を(メニュー)／いくらで(価格)**
- ・メニューと予約方法が決まるまでは、有料広告は出さない
→ まずは **申し込み先(予約できる場所)** を作ってからにします。

■ 7日で進める「やることの順番」(この通りでOK)

- Day1 どこで始めるか決める(P4)
- Day2 選ばれる理由を1文で書く(だれに／何を／どうする)(P6-7)
- Day3 来てほしい人を1人に決める(P8)
- Day4 体験メニューを作る(P12)
- Day5 予約の方法を1つに決める(P16)
- Day6 投稿ネタを3つ用意する(P15)
- Day7 プロフィール120字を書く(P10)

次にやる1つ: いちばん「できそう」なDayから始めてOKです。
(迷ったらDay1から／途中からでも大丈夫です)

チェック

1週間の最小ゴール(チェック)

- 体験メニューを公開できる形にする(名前／時間／価格まで決める)
- 予約の方法を1つに決める(例: LINE)
- 投稿を3本用意する(お悩み解決の内容を3つ)

選ばれる理由を1文で作る(選ばれるポイント)

6/20

「技術」より「どう変わるか」で選ばれます

■ 選ばれるポイント(=選ばれる理由)

これは、あなたのお店(あなた)を「ひとこと」で説明する文章です。
「だれが」「どんな悩みで」「どうなれるか」を1文にします。
(これが**選ばれる理由**です)

書き方(この順番でOK)

私は【だれに】、【何をして】、【どうなれるか】をサポートします。

完成例①

育児や仕事で疲れが抜けない30~40代女性に、整体×リンパで、「朝のだるさが軽くなる体づくり」をサポートします。

完成例②

デスクワークで首肩が重い働く方に、短時間でも、「スッと軽くなる」整体を提供します。

NG→OK(違いが一目で分かる)

NG: 肩こり改善します(だれ向けかが分からない)

OK: 朝起きてもつらい人が「軽い体」を目指せる整体(だれがどうなるかが分かる)

さらに分かりやすくする“コツ”(任意)

「どう変わるか」は**体の変化**で書くと簡単です。

例: 軽くなる/楽になる/動きやすい/むくみが減る/眠りやすいなど

チェック

選ばれる理由が強くなるコツ(チェック)

- 先に「誰に」を言う(例: デスクワークの30代女性 など)
- 「どうなれるか(変化)」を入れる(軽くなる/眠れる/ラクに動ける/見た目が整う など)
- 一言で言える短さにする(目安: 20~30字)

あなたの強みが見つかる8つの質問

7/20

ここを埋めれば、「選ばれる理由」がスッと作れます

■ 強みを見つける:8つの質問(書き込み)

- ① 喜ばれたこと:何をして「助かった」「うれしい」と言われた？
- ② よく頼まれること:自然と任されることは？
- ③ 好き・得意:やっていて楽しいことは？
- ④ 褒められるところ:「上手!」と言われる点は？
- ⑤ 助けたい悩み:どんな悩みを減らしてあげたい？
- ⑥ 大切にしたいこと:あなたが大事にしている想いは？
- ⑦ 来てほしい人:相性がいい/また来てほしい人は？
- ⑧ ゴール:お客様がどうなったら最高？

■ 1文でまとめるテンプレ(選ばれる理由の1文)

まずは、⑦来てほしい人/⑤悩み/①~④強み・やり方/⑧ゴール だけ使えばOKです。
(⑥大切にしたいことは、入れられそうなら最後に一言足せばOK)

【テンプレ】

私は【⑦ 来てほしい人】の【⑤ 悩み】を、【①~④ 強み・やり方】で、【⑧ こうなれる】ようにします。

■ 例(そのままマネしてOK)

【例①】

私は、むくみや冷えが気になる方の悩みを、足から整えるケアで、軽さが続く体にします。
(大切にしたいこと:安心して通えることを大切にします)

【例②(ゴールから書く)】

軽い体で毎日を楽しめる状態を目指す、デスクワークの方の首肩の重さを、得意な首肩ケアでスッと楽にします。

【例③(喜ばれたことから書く)】

「その日から足が軽い」と喜ばれるフットケアで、むくみが気になる方のだるさを減らし、夕方までスッキリ歩ける体を目指します。

まずは空欄を埋めるだけでOK。言葉は後から直せます。

SNSで来てほしい人は「たった1人」に絞る

8/20

来てほしい人がはっきりすると、集客はラクになります

■ 集客のターゲットは「たった1人」に絞る

年齢や性別よりも、次の3つを決めると、SNS投稿の内容に迷わなくなります。

「どんな悩み？」／「どんな毎日？」／「何て検索する？」

※検索する言葉＝スマホで調べるときに入れる言葉です。

※まずは代表の1人を決めればOK。後で変えても大丈夫です。

▼空欄テンプレ(ここに書く)

【代表の1人】〇〇さん(年齢／職業／家族など)

普段の生活: _____

悩み: _____／_____／_____

不安(心配): _____／_____

施術後の理想(なりたい姿): _____

検索する言葉:「_____」「_____」「_____」

【完成例①】美咲さん(38歳／事務職／子ども1人)

毎日: 座り仕事＋家事育児で、自分のケアは後回し

悩み: 首肩が重い／むくみやすい／眠りが浅い

不安(心配): 痛くない？／しつこく勧められない？

施術後の理想(なりたい姿): 朝スッキリ起きられる

検索する言葉:「肩こり 整体 近く」「むくみ 改善」「むくみ リンパ」

【完成例②】恵さん(45歳／立ち仕事)

毎日: 夕方は足がパンパン、休憩も短め

悩み: 足が疲れる／冷える

不安(心配): 強く押されない？／通えるかな？

施術後の理想(なりたい姿): 夕方でも足が軽い

検索する言葉:「足 むくみ ケア」「冷え 改善」「足の疲れ マッサージ」

▼このまま使える投稿文の例(完成例①→投稿に変換)

【例①: 共感投稿】

「座り仕事＋家事育児で、自分のケアが後回しになっていませんか？

首肩の重だるさ／むくみ／眠りの浅さ…。当てはまる方は、無理せず整えるケアがおすすめです。」

【例②: 不安を消す投稿】

「整体やケアが気になるけど『痛くない？』『しつこく勧められない？』が不安な方へ。強い刺激が苦手でもOK／無理な勧誘はしません。まずは体験からどうぞ。」

迷ったら: いちばん「助けたい」悩みの人を選べばOKです。

チェック

来てほしいお客様(代表1人)シート(記入用)

- 名前(仮)
- 生活(どんな毎日?: 仕事・家事育児など)／悩み(困りごと)
- 理想(なりたい姿)／不安(心配なこと)(例: 痛くない? 勧誘されない?)
- 検索する言葉(スマホで調べる言葉・2~3つ)

新規客が動かない理由 (見ない・信じない・行動しない)

9/20

さらにWEBには「3秒の壁(最初の3秒で見るのをやめる)」があります

新しいお客様は、最初はこの3つの状態になりやすいです。

- ① すぐ見なくなる(最初の数秒でページを閉じる)
- ② まだ信じられない(不安がある)
- ③ 行動しない(予約が面倒に感じる)

だからこのページでは、この3つを乗り越えるための「最低限これだけ」をまとめます。

■ 新規客は「見ない・信じない・行動しない」+WEBは「3秒の壁」

【すぐできる対策(ミニ表)】

- ・① 見ない → 最初の1行で「だれの悩みか」をはっきり書く
(例)「肩こりがつらい方へ」
- ・② 信じない → 不安を先に消す言葉を入れる
(例)「初めての方もOK」「無理な勧誘はしません」
(入れると安心) 施術の流れ / 口コミ(匿名OK) / 人柄が伝わる一言
- ・③ 行動しない → 予約のやり方を1つに決めて、手順を短くする
(例)「予約はLINEだけ(タップ→送信で完了)」

■ 信頼を増やす「ひとこと」例

- 「強い刺激が苦手な方もOK」
- 「無理な勧誘はしません」
- 「体験から確認できます」
- 「初めての方も安心の流れをご案内します」

次にやる1つ:P10でキャッチを1本作ります。

チェック

3秒で伝える4要素

- 最初の一言(だれの悩みへ)
- どうなれるか(得られる変化)
- 口コミ・体験談(匿名OK)
- 予約の方法(1つに決める)

キャッチコピーの作り方(埋めるだけ)

10/20

3秒で惹きつける「最初の一言」を作る

■ キャッチの型(埋めるだけ)

【型①】(悩み)が(方法)で(結果)を目指しませんか？

※(方法)＝整体／リンパケア／足つぼなど「やること」

※(結果)＝軽くなる／楽になる／眠りやすい／スッキリする など「どうなるか」

【型②】(対象)のための(施術／体験メニュー)。受けると(どうなれるか)を感じやすくなります。

※(どうなれるか)＝体が軽い／むくみが減る／首肩が楽／気持ちが落ち着くなど

【キャッチ完成例①】

朝起きても疲れが残る方へ。整体で「軽い体」を取り戻しませんか？

【キャッチ完成例②】

夕方のむくみがつらい方へ。足から整えて「軽さが続く」ケアを体験できます。

【プロフィール120字テンプレ(コピペ)】

(地域)で(対象)のための(施術)を提供。お悩みは(悩み1・2)。

初めての方も安心できるよう(特徴)を大切にしています。体験あり／予約は(方法)から。

例)横浜市で、デスクワークで肩こりに悩む女性のための整体を提供。お悩みは「首肩こり」「頭痛」。

初めての方も安心できるよう、痛みの少ない施術と丁寧な説明を大切にしています。体験あり／予約はLINEから。

例)「(特徴)」は“安心材料”を入れます(例:痛くない／無理な勧誘なし／女性専用／完全予約制など)。

手順:①対象(誰のため?)→②悩み→③方法→④どうなれるかを入れるだけ。

チェック

3秒チェック

- 誰のためか一目で分かる(例:デスクワークの女性／産後ママ など)
- どうなれるかが書かれている(例:軽い／楽／スッキリ など)
- 不安を和らげる言葉がある(例:痛くない／無理な勧誘なし など)
- 次の行動(予約)がはっきり書いてある(例:LINEで予約／予約フォーム など)

売れるメニューの作り方 (選ばれるメニューの決め方)

11/20

まずは「6つのポイント」でメニューを考える

■ 売れるメニュー作り＝「メニューを6つに分けて作る」

まずは、メニューをこの6つに分けて考えると簡単です。

- ① 体験(はじめての人用)
- ② 定番(いつものメニュー)
- ③ 続ける用(3回券など)
- ④ 追加(+10分など)
- ⑤ 組み合わせ(セット)
- ⑥ メニュー名(呼び方)

【完成例①(整体)】

体験:首肩スッキリ体験40分
定番:整体60分
続ける用:整体60分×3回(3回券)
追加:ヘッド10分(+10分)
組み合わせ:整体60分+ヘッド10分

【完成例②(リンパ)】

体験:むくみ軽やか体験40分
定番:リンパケア60分
続ける用:リンパケア60分×3回(3回券)
追加:足つぼ10分(+10分)
組み合わせ:リンパ60分+足つぼ10分

■ メニュー名の作り方(これだけでOK)

「悩み」+「どうなるか」+「体験(お試し)」

- 悩み＝お客様が困っていること
(例:首肩こり/むくみ/腰の重だるさ)
- どうなるか＝受けたあとに感じたい変化
(例:スッキリ/軽い/ラク/軽やか)
- 体験(お試し)＝はじめての人向けだと分かる言葉
(例:体験/お試し)

【例(首肩)】

体験:首肩スッキリ体験
定番:首肩スッキリ整体60分
続ける用:首肩スッキリ整体60分×3回(3回券)
追加:ヘッドスッキリ10分(+10分)
組み合わせ:首肩スッキリ整体60分+ヘッド10分

■ 作る順番(この通りでOK)

- ① 体験を作る
- ② 定番を作る
- ③ 続ける用(3回券など)(回数券・コース)を作る
- ④ 追加(+10分)(オプション)を作る
- ⑤ 組み合わせ(セット)を作る
- ⑥ メニュー名を決める

次にやる1つ:体験メニューの名前を1つ決めます(仮でOK)。

はじめての体験メニューの作り方

12/20

まずは体験で来てもらい、次も来てもらう

■ 体験メニューは「最初に来てもらうための入口」

初めての方が「これなら試せそう」と思える、いちばん大事なメニューです。
※まずは1つ作ればOKです。

【作り方(3ステップ)】

- ① 悩みを1つ決める
- ② 受けたあとにどうなるか(変化)を1つ決める
- ③ 時間と価格を決めて、名前を付ける

【テンプレ(空欄)】

メニュー名: (悩み) + (変化) + 体験メニュー _____

時間: ____分 価格: ____円

悩み: _____

受けたあとにどうなる?: _____

流れ: お話を聞く → 施術 → 体の説明(今の状態) → 次のおすすめ(必要なら)

【完成例①】

首肩こりスッキリ体験(整体)40分/3,980円

悩み: 首肩こり 変化: スッキリ軽い

【完成例②】

眠りスッキリ体験(ヘッド+首肩)30分/3,300円

悩み: 寝つき・眠りの浅さ 変化: 眠りやすい

価格: 迷ったら 3,000~4,000円台(30~40分)からでOK。

変化の言葉例: 軽い/ラク/スッキリ/動かしやすい/眠りやすい/ポカポカ

悩みは1つに絞る(盛りすぎない方が選ばれます)。

次にやる1つ: 体験の「悩み」を1つに絞ります(仮でOK)。

チェック

次回につなげる一言

□「次は通常のコースで、もう少し長めにやると、今のスッキリ感が続きやすいですよ」

価格の決め方(安くしなくても選ばれる)

13/20

値段は「この内容なら払える」と思えるかで決まります

■ 価格は「納得」で決まる(安さで勝負しない)

※安くするより、「この内容なら払いたい」と思えると選ばれます。

【仮決めルール(これだけ)】

- ・体験(お試し): 定番(通常)価格の60~70%が目安
- ・定番(通常): あなたが「負担が大きすぎず、ちゃんと続けられる」価格
- ・継続(回数券・コース): 次が選びやすい形(例: 3回/1ヶ月)

※定番がまだ無い人: まず定番を仮で決めてOK(例: 60分 6,000円など)。体験はその60~70%にします。

※継続メニュー(回数券・コース)で迷う人: まずは「3回券」だけ作ればOK(例: 60分×3回)。

※計算が苦手でもOK: 例) 定番6,000円なら、体験は3,600~4,200円くらい

■ 見せ方のコツ

体験→定番の順に並べる/「体験は初回限定」と書くと分かりやすい

【まずはこの3つだけ書く】

体験 ___ 円 / 定番 ___ 円 / 継続 ___ 円 (___ 回 / ___ ヶ月)

次にやる1つ: 空欄でもいいので、まず3段階を書いてみます(仮でOK)。

集客の基本：発信→信頼→予約

14/20

この順番でやればラクになります

■ 集客の流れは「発信→信頼→予約」

※このページは「予約が入るまでの流れ(道すじ)」を作るページです。

※この順番でやるとラクになります。

発信: 知ってもらう(悩み解決のコツ・体験の流れ・あなたの想い)

信頼: 安心してもらう(初めての不安を減らす: 痛くない/無理な勧誘なし など)

予約: 迷わず予約してもらう(予約方法は1つに決める)

【必須3点(これだけ整える)】

①プロフィールに「誰のため」

例: デスクワークで首肩こりに悩む女性のため

②体験メニュー

例: 首肩こりスッキリ体験40分

③予約方法(1つ)

例: LINEのみ/DMのみ/メールのみ/電話のみ/予約フォームのみ

【固定文(コピペ)】

はじめまして。デスクワークで首肩こりに悩む女性のための整体を行っています。

体験メニュー「首肩こりスッキリ体験40分」を希望の方は、下記の方法でご予約ください。

▼ご予約方法(※どれか1つだけ残して、他は消してください)

【LINE】(LINEのURL or QR)

【DM】(InstagramなどのDM)

【メール】(メールアドレス)

【電話】(電話番号/受付時間: ____:____ ~ ____:____)

【予約フォーム】(URL)

送っていただきたい内容(コピペOK)

①お名前:

②希望日時(第1~第3希望):

③お悩み:

④体験希望: 体験希望です

次にやる1つ: この固定文をプロフィール、または固定投稿に貼ります。

チェック

今日やる3つ(これだけ)

- プロフィール: 誰のためか書く
- 体験メニュー: 何を受けられるか書く
- 予約方法: どう申し込むか書く(1つに決める)

ネタ切れしないためのシンプルなやり方

■ SNS発信：初心者でも続く「3本柱」

- ①お悩み解決(役立つ)
 - ②変化のイメージ(こうなるよ)
 - ③あなたの想い(なぜやっているか)
- ※投稿はこの3つを順番に回すだけでOK(ネタ切れしません)

【3本柱：超かんたん例】

- ①お悩み解決：首肩こりがラクになるコツを1つ
- ②変化のイメージ：軽くなる／回しやすい／スッキリする
- ③あなたの想い：つらい毎日が少しでも楽になってほしい

■ SNS発信：初心者でも続く「3本柱」

- ①お悩み解決(役立つ)
- ②変化のイメージ(こうなる)
- ③あなたの想い(なぜ)

①お悩み解決投稿(テンプレ)

【テンプレ】

〇〇で困っている方へ。まず△△でラクになります。今日は「□□」をやってみてください。よかったら体験メニューと一緒に整えましょう(予約は___)。

【完成例】

首肩こりがつらい方へ。まず「肩をすくめてストン」でラクになります。今日は10回だけやってみてください。よかったら体験メニューと一緒に整えましょう(予約はLINEへ)。

③想い投稿(テンプレ)

【テンプレ】

私がこの仕事で大切にしているのは「〇〇」です。なぜなら、□□で悩む方に△△になってほしいから。まずは体験でお話を聞かせてください(予約は___)。

【完成例】

私がこの仕事で大切にしているのは「安心して受けられること」です。なぜなら、首肩こりで毎日つらい方に、少しでも軽い時間を増やしてほしいから。まずは体験でお話を聞かせてください(予約はLINEへ)。

②変化のイメージ投稿(テンプレ)

【テンプレ】

体験を受けると、〇〇が△△になっていきます。その結果、□□しやすくなります。まずは体験からでOK(予約は___)。

【完成例】

体験を受けると、首肩の重さがスッと軽くなっていきます。その結果、朝のスタートがラクになります。まずは体験からでOK(予約はLINEへ)。

チェック

1週間投稿 (タイトルだけ)

- Day1 原因(なぜつらい?)
- Day2 お悩み解決+セルフケア(家でできる1つ)※①
- Day3 施術の流れ(当日の流れ)
- Day4 体験メニュー+変化(受けるとどうなる?)※②
- Day5 声(匿名)(お客様の感想)
- Day6 Q&A(よくある質問)
- Day7 想い(なぜこの仕事?)※③

予約・連絡文を作っておく(コピペで時短)

16/20

少人数でもムリなく運営できるようにします

■ 予約・連絡は「コピペ文(定型文)」で時短

同じ内容を何度も打たなくてOK。少人数でもムリなく運営できます。

【予約受付(コピペ)】

ご連絡ありがとうございます。下記を送ってください。

- ①お名前
- ②希望日時(第1～第3希望)
- ③お悩み
- ④体験希望(例:体験希望です)

【当日案内(コピペ)】

動きやすい服装でお越しください。開始10分前を目安にご来店ください。

【お礼+次回(コピペ)】

本日はありがとうございました。今日は(変化)が出ました(例:首が回しやすい/軽い)。

日程調整をスムーズにするため、次回の候補日を2～3ついただけるとスムーズです(例:○日○時/○日○時/○日○時)。

【日程変更(コピペ)】

承知いたしました。ご都合のよい候補を2～3つお願いします。

【キャンセル(コピペ)】

承知いたしました。どうぞお大事になさってください。ご無理のない範囲で、落ち着かれましたらまたご連絡ください。。

次にやる1つ:この文章をメモ/定型文に登録します。

チェック

先に作るテンプレ(=コピペ文)

- 予約受付文(最初の返信)
- 当日案内(来店前の連絡)
- お礼+次回(来店後の連絡)
- 日程変更(予定を変えるとき)
- キャンセル(取り消しするとき)

初回来店の流れ(はじめてのお客様対応) 17/20

「安心」してもらおうと、次の予約につながります

■ 初回来店の流れ(はじめてのお客様対応:一言コピーつき)

①あいさつ・今日やること確認

「本日はありがとうございます。今日は“いちばん困っていること”を1つ教えてください。施術は痛くない強さで進めますので、つらかったらすぐ教えてくださいね。終わったあとに“どこがどうラクになったか”を一緒に確認します。」

②お話を聞く(悩み／普段の生活／気をつけたいこと)

- 「①いつが一番つらいですか？(朝／夕方／仕事中 など)
- ②何をすると困りますか？(立つ／座る／首を回す など)
- ③どうなったら嬉しいですか？(楽に寝たい／軽く動きたい など)」

③施術(強さは大丈夫か確認)

「強さは大丈夫ですか？『弱め／このまま／もう少し強め』で教えてください。」

④施術後(変化を一緒に確認)

「さっきと同じ動きをしてみましょう。どこがどうラクになりましたか？」

⑤次の提案(理由をやさしく説明)

「今日の変化を長持ちさせるために、次の目安もお伝えしていいですか？続けると戻りにくくなります。」

⑥お会計・お見送り

「本日はありがとうございました。今日は無理せず、水分をとってゆっくりしてくださいね。気になることがあれば、いつでもご連絡ください。」

【ポイント(これだけ覚える)】

- ・初回は「悩みを1つに絞る」と話がまとまり、信頼されやすいです。
- ・説明は長くしすぎず、「確認→一言→次へ」で進めると安心感が出ます。
- ・次回提案は“売り込み”ではなく、「変化を長持ちさせるため」の説明にすると自然です。

【よくあるNG(初心者がやりがち)】

- ・最初に話を聞かず、いきなり施術に入る
- ・強さの確認をしない(我慢させてしまう)
- ・施術後の変化確認をせずに終わる(お客様が実感できない)
- ・次回提案が急すぎる／理由がない

【次にやる1つ】

この文章を、スマホのメモ(または紙)に保存して、初回の前にサッと見返します。

次回予約につながる「おすすめの言い方」

18/20

言い方の型があるだけで、お客様は安心します

■ リポートが自然に増える「提案の型」

※これは押し売りではなく、「変化を長持ちさせるためのご案内」です。

※この順番で言うだけでOK: 状態 → 目安 → 提案 → ホームケア

【①状態(今日どう変わったか)】

「今日は(首が回しやすい/肩の重さが軽いなど)の変化が出ました。」

【②目安(なぜ次が必要か)】

「この変化を長持ちさせて戻りにくくするには、まず(2~3回)が目安です。

間隔が空くと戻りやすいので、最初だけ整える回数を作ると安心です。

※もちろん無理のないペースで大丈夫です。」

【③提案(次回を決める言い方)】

「次の目安もお伝えしていいですか？」

よければ次回、(来週の同じ時間/〇日〇時)あたりでいかがですか？」

【④ホームケア(家でやる1つ)】

「今日は(セルフケア名)を(回数・時間)だけやってみてください。できたらでOKです。」

※例: 肩をすくめてストンを10回/寝る前に1分

【提案例①(やさしい版:基本)】

「今日はここが緩みました。

この状態を安定させるには、まず2~3回が目安です。

来週の同じ時間だと続けやすいですが、いかがですか？」

家では今日お伝えした(セルフケア)を1分だけ続けてみてください。」

【提案例②(忙しい人向け:短く)】

「間隔が空くと戻りやすいので、次回だけ押さえておくと安心です。

候補を2つ出しますね。(〇日〇時/〇日〇時)どちらが良いですか？」

家では(セルフケア)を10回だけでOKです。」

【断られた時の返し(角を立てない)】

「分かりました。ご自身のペースで大丈夫です。

まずは今日お伝えしたセルフケアだけ続けてみてください。

また気になったら、いつでもご連絡くださいね。」

【次にやる1つ】

声に出して1回読んで、言いにくい言葉を「自分の言い方」に直します。

(例:「いかがですか?」→「よかったらこの日どうですか?」)

チェック

次回提案の準備(これだけ)

- 提案文を2パターン作る
- 日時候補を2つ用意
- ホームケアを1つ用意

30日でやること一覧(この冊子のゴール)

19/20

完璧じゃなくてOK。30日で「やること」が決まります

■ 30日で「やること」が決まります(この冊子のゴール)

※このページは「30日で何を、どの順番でやるか」を決めるページです。

※全部100点を目指さなくてOK。まず“動ける形”を作れば大丈夫です。

【1週目】土台を決める(P4~P8)

- ・形態を決める(どんな形でやる?: 自宅サロン/出張/レンタルなど)
- ・USP1文を作る(あなたの強みを1行で言えるようにする)
- ・ターゲット1人を決める(来てほしいお客様を1人にしぼる)

【2週目】来てもらう準備(P12~P16)

- ・体験メニューを作る(初めての人が来やすい入口メニュー)
- ・価格を仮で決める(あとで直してOK。まず決める)
- ・予約方法を1つに決める(例:LINEのみ/DMのみ/電話のみ など)

【3週目】発信用を作る(P10・P14・P15)

- ・投稿文7本を用意する(1週間分。タイトルだけでもOK)
- ・固定文を整える(予約案内など“コピペ文”を作っておく)
- ・プロフィールに貼る(固定文をプロフィールか固定投稿に入れる)

【4週目】リピートにつなげる(P17・P18)

- ・体験後に感想をもらう(匿名でOK)
- ・次回提案の言い方を決める(押し売りせず、安心できる言い方)
- ・反応を見て少し直す(言いにくい所は自分の言い方に変える)

【各週の「できたらOK」(完成の目安)】

【1週目】「選ばれる理由(ひとこと)」が1文で書けた

【2週目】体験メニューが決まり、予約方法が1つに決まった

【3週目】投稿7本+固定文が用意できた

【4週目】次回提案を「押し売りなし」で自然に伝えられるようになった

【感想依頼文(コピペ)】

差し支えなければ、今日のご感想を一言いただけますか？

同じお悩みの方の安心につながりますので、お名前は出さず匿名で掲載させていただいてもよろしいでしょうか？

※「掲載」は、SNSやプロフィールに載せる/紙にして店内に掲示する、どちらでもOKです。

チェック

30日で達成したいこと

- 体験メニューで「初回のお客様」を1人受ける(予約1件でもOK)
- 投稿の型を作る(1週間分:7本)
- 次回提案の型を用意する(言い方を決める)

迷ったら、ここだけ見ればOKです

■ うまくいかない時の「チェックリスト」(ここに戻る)

- ・反応がない(いいね・保存・コメント・DMが少ない) → P10: キャッチコピーを1本作り直す
- ・メニューが決められない → P12: まず「体験メニュー」だけ決めて、SNSやプロフィールに載せる(掲載する)
- ・価格が怖い → P13: 価格を3つに分けて、とりあえず決める(仮でOK)
- ・予約が入らない → P14: 「プロフィール／体験／予約方法」の3つを見直す
- ・リピートにつながらない → P18: 次回提案のセリフ例を見ながら、そのまま言う(読めばOK)

■ いちばん早く立て直す3ステップ(これだけ)

- ①P10: キャッチを直す
- ②P14: 固定文(予約の案内文)をプロフィールや固定投稿に貼る
- ③P16: テンプレ文(受付・当日案内・お礼など)でやり取りをラクにする

最後に: いちばん大切なのは「完璧にしてから」ではなく、「とりあえず決めて、やりながら直す」ことです。
今日やることを1つだけ進めましょう。

チェック

今日やること(1つだけ)

- 【P4】形態を決める(自宅／出張／レンタルなど)
- 【P7】USP(選ばれる理由)を1文で書く(強みを1行で)
- 【P12】体験メニューを作る(初めての人の向け)