

15. ホームページ/SNS を見る時点で 施術はもう始まっている

①1 メッセージ+補足

治療家や美容サービス提供者の方々に
是非知っておいて頂きたいことがあります。
それは

『お客様があなたのホームページや
ブログ・SNS を閲覧する時点で、
その方への施術は既に始まっている』

ということです😊

【導入】

(1)概要

この投稿では、ホームページやブログ・SNS などの
プラットフォームにおいて発信を行う際の
【問題提起での注意点】についてお伝え致します😊

(2)ベネフィット

今回の内容を心の留めておくことで、
読者があなたの投稿を読んだ際に
「たとえ自身が抱える問題に気付かされても
ポジティブな気持ちになれる発信」
を続けていくことが可能となります😊

(3)証拠

あなたは今、発信を続けていて
「愛されるプラットフォーム」を築けていますか？

もし築けていないのであれば、それはきっと
今回の内容について考えたことがないからです😊

(4) 良い未来 vs 悪い未来

(5) CTA

是非今回の内容を身に付け、
愛されるプラットフォームを築いて下さい😊

では詳しく見ていきましょう。

② 問題提起

『問題提起』

それは読者に気付きを与え、
あなたの商品・サービスの必要性を
認識させるのにとっても有効な手段です。

ところがそこには大きな落とし穴があります☹️
それは、

「読者がネガティブな気分になりがち」

とうことです。
今のままでは不味いということを
気付かされるのですから当然と言えば当然ですね☹️

ご自身のプラットフォームで
「不安を煽るようなことを言ってはいけない」
というわけではありません。
ただし不安を煽る際は、
「希望へと通じる道」を
一緒に示す事をオススメします😊

③ 解決策

希望を与える発信も、不安を煽る発信も、
大切なのは【読者への愛】です。
読者があなたのサロンに来ることが既に決まっていて、
その方と今後も良い関係を築いていくことを
イメージしながら執筆すると上手くいきますよ😊

たとえあなたの人生が上手くいっておらず
今が辛い時期であったとしても、
その状況から救い出してくれるのは未来のお客様です。

そんな方達へ愛を込めるのは
きっと難しいことではないはず😊

④結論

『ホームページ/ SNS を見る時点で
施術は既に始まっている』

ご理解頂けたでしょうか？

サロンへ直接足を運んで下さる方だけでなく、
あなたのプラットフォームを覗いて下さる方にも
“愛を込めた”発信を続けてみて下さい😊
その行いはいつかきっと報われます😊