

## 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😊