

7. 実績ゼロでも選ばれる「プロフィール」の書き方⇒スライドにする

①1 メッセージ

あなたのプロフィールに今必要なもの。
それは【説得力】と【共感】です😊

【導入】

(1)概要

こんにちは。
美容健康ビジネスの差別化クリエイター：
K's Creative 代表の Kei です😊

今回は、セラピストやインストラクター、
エステティシャンといった
美容健康サービスを提供する方を対象に

『権威や実績がなくても選ばれる
プロフィールの書き方』

をお伝えします😊

(2)ベネフィット

今回の内容を知っていれば、ホームページ、SNS、リーフレットなどすべての集客媒体において
プロフィールに悩む事は無くなり、
「選ばれる自己アピール」
が出来るようになります😊

(3)証拠

これは Kei が熟練のマーケティングコーチの
指導を受けつつ、“魅せ方の追求”を
重ねてきた結果生まれたプロフィール記述法。
僕自身が実績ゼロから着実に成約数を伸ばしているの、その効果には自信があります😊

(4) 良い未来 vs 悪い未来

(4 は以下のブログのみ)

どこにでもあるプロフィールを書き続けて
「どこにでもいる人」のままでいるかか、
今回の内容をマスターして
「権威や実績がなくても選ばれるあなた」
になるか、どちらを選びますか？

(5) CTA

今回の内容をメモに残し、是非ご自身のプロフィールに活かしてみてください💡

それでは見ていきましょう😊

②理由

まず相手に「安心感」を与える必要があります。

ここから更に

「この人はきっと自分の悩みや望みを
よく分かってくれる人だ」

と思わせる事が出来ればどうでしょう？

たとえその人に権威や実績がなくても

「この人の施術を受けてみたい！」
となるのも十分あり得ると思いませんか？

そう、権威性や実績がなくても

選ばれるプロフィールは可能なんです☆

③具体例（実際の見せ方）

では具体的にどうすればよいかということですが、必要な要素は以下の通りです。

(1)写真

(2)理念

(3)挫折からの今

(4)将来のビジョン

<-- ここからはスライドをご覧ください -->

(1)写真

「どういう写真であればお客様が安心していただけるかを考えて撮影しました感」が出ていればグッド👍
オススメは、にこやかに話している様子を撮影した写真です。

プロフィール写真一つでも

「読者への思いやり」は伝わり、
共感を生む事が可能です😊

(2)理念 - 仕事への想い

「あなたがなぜその仕事をしており、
その仕事を通じて、お客様の未来を
どう変えたいと思っているか？」

これが説得力を生む、理念の書き方です。

そして更に

「事業活動を通じて、あなたが
人生で全うしたいと考えている任務」

これについて言及することが出来れば、説得力は更に増します。

(3)挫折からの今

挫折を乗り越えてきた人間の言葉には説得力が宿ります。

どのような思いを抱いてその時を過ごし、どう乗り越えてきたのかを物語風に書きましょう😊

そしてその時に感じた“感情“を素直に表現することで、圧倒的共感をゲット☆

(詳しくは以前の投稿：【顧客と理解し合える物語 - ストーリーテリング】を参照)

(4)将来のビジョン

最後に読者が応援したくなるような

ビジョン・夢を書けたら言うことなしです😊

④結論・CTA

『権威や実績がなくても選ばれる

プロフィールの書き方』

いかがでしたでしょうか？

今回の内容を意識すれば「選ばれるあなた」

へ近づくこと間違いありません☆

K's Creative は Web 制作だけでなく
こういった【集客の本質】のご指導も
コーチングさせて頂いております。

集客を変えたいとお考えであれば
お気軽に@kei_creator へ DM 下さいね😊