サイレントマジョリティ ビジネス・ウェビナー（SMBW）追加特典プレゼント

- フォロワー数1000人以下でも60万収益化する機能的価値の強化テンプレート
  - テンプレートを渡そうと思った理由
    - 機能的価値の魅せ方が分かっていない人が多いから
いくら良い機能的価値の発信をしていても
お客さんに伝わりきっていない
- 動画内のステップは100%やる
  - 100%やる理由
    - 100%行動に移してやらないと成果が出ないから
  - ステップ3つ
    - ①お客さんの悩みを見つける
    - ②悩みの解決策を伝える
    - ③悩みが解決した未来を見せる
- 機能的価値の強化
  - 他の解決策の排除
※他の解決策を論破する
    - 具体的には競合の商品・サービスを並べながら
自分の言葉であなたの商品・サービスの魅力を
他者に話した時に、その人に自分の商品を買いたいと言わせられるかどうか？
    - 解決策の共通の敵を設定
これさえ設定すれば論破可能
      - ①ペルソナ・ターゲット層が持っている
他の解決策に対する『文句・不満・嫌悪感』は？
        - ＜例＞
リラクゼーション
          - サウナを解決策として伝えたい
          - 他の解決策
            - ヘッドスパ
            - 温泉宿
        - 他の解決策に対する『文句・不満・嫌悪感』
          - ヘッドスパ
            - 1対1の空間が嫌だ
          - 温泉宿
            - 宿まで都心から遠い
      - ②文句・不満・嫌悪感から設定できる
あなたとあなたの顧客のゴール到達を妨げる『最も凶悪な敵』は？
        - ＜例＞
リラクゼーション
          - サウナを解決策として伝えたい
          - 他の解決策
            - ヘッドスパ
            - 温泉宿
        - ゴール到達を妨げる『最も凶悪な敵』
          - ヘッドスパ
            - 1対1の空間が嫌だ
              - 雑なコミュニケーションを取ってくる
マッサージ師
          - 温泉宿
            - 宿まで都心から遠い
              - 車や電車を使わなくちゃいけない手間
      - ③あなたの掲げた共通の敵について『理想顧客が納得する理由』は？
        - ＜例＞
リラクゼーション
          - サウナを解決策として伝えたい
          - 他の解決策
            - ヘッドスパ
            - 温泉宿
        - 共通の敵について『理想顧客が納得する理由』
          - ヘッドスパ
            - 1対1の空間が嫌だ
              - 雑なコミュニケーションを取ってくる
マッサージ師
                - ＜なぜマッサージ師が敵なのか？＞
雑なコミュニケーションを取ってくるので
せっかくリラックスしたくて行ったのにも関わらず
逆にリラックスできないから
          - 温泉宿
            - 宿まで都心から遠い
              - 車や電車を使わなくちゃいけない手間
                - ＜なぜ手間が敵なのか？＞
手軽にリラックスしたいのに移動がストレスになるから
      - ④その共通の敵に蹂躙されてしまうと理想顧客にはどんな最悪の未来が待っている？
        - ＜例＞
リラクゼーション
          - サウナを解決策として伝えたい
          - 他の解決策
            - ヘッドスパ
            - 温泉宿
        - どんな最悪の未来
          - ヘッドスパ
            - 1対1の空間が嫌だ
              - 雑なコミュニケーションを取ってくる
マッサージ師
                - ＜なぜマッサージ師が敵なのか？＞
雑なコミュニケーションを取ってくるので
せっかくリラックスしたくて行ったのにも関わらず
逆にリラックスできないから
                - せっかくヘッドスパに行ったのに
コミュニケーション疲れしてリラックスどころじゃない
          - 温泉宿
            - 宿まで都心から遠い
              - 車や電車を使わなくちゃいけない手間
                - ＜なぜ手間が敵なのか？＞
手軽にリラックスしたいのに移動がストレスになるから
                - 移動手段の用意や、移動時間の手間で頭を悩ませて
早くストレスをなくしたいのに余計に溜まる
  - どのようにやるのか？
    - 伝える文章を作成
      - リラックスするのならサウナが最高です。
なぜなら、手軽に自分のペースでリラックスできるからです。
というのも、サウナに入るだけなので1対1のリラクゼーション施設、
例えばヘッドスパと違って誰かとコミュニケーションを取ることはないためです。
また、〇〇サウナだったらあなたの家の徒歩5分にあるので
忙しい合間をぬってリラックスタイムを味わうことができます。
日頃の疲れをリフレッシュしたいのに
1,2時間かけて温泉宿にいくのも面倒さいですよね。
もちろん温泉宿にいったらその空間自体が癒されるかもしれないです。
しかし、いまの都心にあるサウナは静かなスペースや和の雰囲気を楽しむ施設設計がされてあって
サウナ以外の部分でも癒しが十分に楽しめるようになっています。
しかも、ととのう、というサウナの健康流儀があって間違いなく全身から
あなたのストレスを消すことができますし、天国にいく感覚を味わえます。
あと経営者はサウナ好きが多いんですよね。
そういう成功者の空間に触れてみるのも良いかもしれません。
彼らは手軽に自分のペースでリラックスできるのが好きなんでしょうね。
だから、あなたも根本的にリラックスするのであればサウナさえ行っていれば十分です。
  - あればなお良い
    - 解決策で差別化できるか？
      - ＜例＞
リラクゼーション
        - ヘッドスパ
          - 手軽
        - サウナ
          - 全身がリラックスできる
        - 温泉宿
          - 全てが体験になる
    - ベネフィットで差別化できるか？
      - ＜例＞
リラクゼーション
        - ヘッドスパ
          - 手軽にサクッと気持ち良くなって仕事の効率がよくなる
        - サウナ
          - 『ととのう』ができて天国に行く感覚を味わえる
        - 温泉宿
          - 彼女と最高のひとときも過ごしながら至福の領域へ
    - 付加価値はあるか？
      - ＜例＞
リラクゼーション
        - ヘッドスパ
          - 頭皮の洗浄もしてもらえる
        - サウナ
          - ロウリュウを楽しめる
        - 温泉宿
          - 温泉宿の食事や周囲の自然も満喫できる