

シナリオワークシート:お悩みの解決

| | | | |
|---------------------------------|--|--|--|
| / | | | |
| なぜうまくいかない？勘違いは？ (why) → | | | |
| ポイントは何か？ (what) → | | | |
| どうやるのか？ 3つのステップ は？(how) → | | | |

シナリオワークシート:新しい〇〇

| | | | |
|---------------------------------|--|--|--|
| / | | | |
| それはいったい 何か？特徴は？ (what) ➡ | | | |
| なぜそのメソッド はいいのか？ (why) ➡ | | | |
| どうやるのか？ 3つのステップ は？(how) ➡ | | | |

シナリオワークシート:お悩みの解決

| | | | |
|---------------------------------------|--|----------------------------------|---|
| <p>10/27 1通ステップ</p> | <p>完成品を作ろうとしているのが、間違い</p> | <p>とにかくシンプルに！</p> | <p>1通ステップの「型」をくりかえし実践しよう！</p> |
| <p>なぜうまくいかない？落とし穴は？(why) →</p> | <p>どこかで拾った表現を使って、つぎはぎのライティングになっている</p> | <p>法則を真似してステップ数が増え、構築に時間がかかる</p> | <p>商品を作り込みすぎてもりもりのサポートになり、売れずに自信がなくなる</p> |
| <p>ポイントは何か？(what) →</p> | <p>1通の役割を決める。商品説明は動画でやる</p> | <p>1通の目的を決める。動画を見てもらうことに専念する</p> | <p>1通で意見をもらう。お客様との会話をするように心がける</p> |
| <p>どうやるのか？3つのステップは？(how) →</p> | <p>商品を解説する動画を3つつくる</p> | <p>動画を見ると、感想で次の動画を見られる流れを作る</p> | <p>動画を見るよう促すメールを1通書いて、各返信メールに配置する</p> |

シナリオワークシート:新しい〇〇

| | | | |
|---|---|---|---|
| <p>1/31 ゼロスピーチ メソッド</p> | | | |
| <p>それはいったい 何か？特徴は？ (what) ➡</p> | <p>体を使って、羽のよう に軽やかに自然体で話 せるようになるメソッ ド (特徴)</p> | <p>話すのが苦手、緊張で ガチガチの人でも 論理でまとまり、心を 揺さぶれる (B→A)</p> | <p>自然体になり、自分の 好きなことを自由にで きて、軽やかに人生を 楽しめる (&A)</p> |
| <p>なぜそのメソッド はいいのか？ (why) ➡</p> | <p>思考（頭）やマインド （心）を変えるよりも、 体を変えてしまうのが 一番変化が早いから。</p> | <p>体感から思考を進める ことで、話に論理が通 りやすく、感情が乗り やすくなるから。</p> | <p>やる過程で体が自然体 になっていき、枠を気 にせず自由に行動でき るようになるから。</p> |
| <p>どうやるのか？ 3つのステップ は？(how) ➡</p> | <p>ステップ1：自然体にな る。余計な感情や思 考を、礼法・『A4一 枚』まとめて取り除く</p> | <p>ステップ2：主体性を 持つ。人から聞いた話 ではなく、自分の伝え たいことを取り出す</p> | <p>ステップ3：志を持つ。 “自分だけ”から、相手 のためを考えて心を込 めて話す</p> |

シナリオワークシート:お悩みの解決

| | | | |
|---|--|--|---|
| <p>1/31 ゼロスピーチ メソッド</p> | | | |
| <p>なぜうまくいかない？ 勘違いは？ (why) ➡</p> | <p>間を取って話せ →緊張したらできない</p> | <p>論理だてて、話をちゃんとまとめて話せ →緊張したらできない & できたら苦労しない</p> | <p>情熱を持って話せ →できたら苦労しない</p> |
| <p>ポイントは何か？ 真の原因は？ (what) ➡</p> | <p>「できたら苦労しない」ことに挑戦し、緊張し、失敗し、勝手に落ち込んでいる</p> | <p>解決策：体を使えばいい！ 理由：体は思考と感情につながっているから</p> | <p>たった3つの動作を使って緊張を取り、緊張しにくい体になってしまえばいい</p> |
| <p>どんなふうに変わっていくのか？ (how) ➡</p> | <p>苦手なタイプの人相手でも臆せず、自分らしく楽しく話せて、セミナーで高評価！</p> | <p>転職で失敗の連続だったが、話がまとまり自分の良さを感情を持って伝えられ、転職成功</p> | <p>人前で震えて毎日気が重かったが、緊張なく気楽に話せてお客様の満足度が向上</p> |





それ何？ユニークな点は？
どんな人におすすめ？
なぜそれがいいの？

