

10月14日 エリカさんコンサル

【最近のエリカさんの出来事】

- ご新規さんの心を掴めた
- 小浜マルシェ出店により素敵な繋がりを得られて自信がついた
→20分の足つぼ体験に7名が参加してくれた。

【エリカさんの気づき】

- 新規の抵抗感をなくす施策として、短時間で安価な「体験会」に価値がある
→マルシェ以外でも、どこかで足つぼ体験会を開きたい

【話し合ったアイデア】

- 美容系個人事業の仲間と定期的にイベント
→たとえば「ネイリストの仲間」と組んで、「足つぼとネイル」の体験会イベントを開催する
- 介護施設と組んで、マッサージ会を開く
→寝たり切りをなくすには「下半身のケア」が大事
→健康長寿で歩むには「メンテナンス」が特に必要なんです。というメッセージ
- 家族の足つぼ講座
→幼稚園や小学校にて、親子で参加できる講座の開催
スキンシップ向上のための講座
子どもが親を頼れる
夫婦仲 仲良しの基本はスキンシップ
夫婦仲が、親子仲
マッサージ中は深い話ができる 信頼感、解放感
足つぼでパートナーシップを温める
- 会社の研修
→同じく、異業種交流会で繋がった社長さんの会社などでも、企業研修として、この「家族の足つぼ講座」をオファーできるかもしれない。

「HARM の法則」とは、人間の悩みや欲求を Health (健康)、Ambition (野心・キャリア)、Relation (人間関係)、**Money (お金) **の 4 つに大別する考え方です。

【人間関係の広げ方】

騙されないために（ネットワークや保険など）

●人間関係、近づくのはゆっくり

→急に近づいてきて、ぐいぐい営業してくる人は「営業目的の人」と思っていい。

●反りが合ったら、大切にする

反りが合わないなら、無理して近づかない

【クロージング】

●売り込まなくていい

売り込まない方が売れる場合もある

●エリカさんのサービスは

他に負けないほど丁寧で、

足つぼメソッドは必ずお客様の美容と健康のプラスになる

→この「事実」に自信を持って

それを表現しながら、オファーする

→自分らしく、自信を持って、柔らかく提案する

「どう考えても、自分のサービスは素晴らしい」と思っていると

スムーズにクロージングできるようになる。