

～ブランディング～ 年 月 日

ブランディング（英: branding）とは、お客さまがあなたに持つイメージ作りのことです。その打ち出すイメージに魅かれて、それを求めて、お客さまはやってきます。これをきちんとやっていないと、価格競争におちいり、負のスパイラルになります。

自分をどう演出して表現していくか・・・「自分ブランド」「自分らしさ」  
自分自身に価値を見いだすことが重要です。  
しかし作りすぎると長続きしないし、ウソ臭さを感じさせてしまいます。  
無理なく自分の良さを生かしていくことが長続きの秘訣。

そして「トータルイメージ」を作ること。  
自分の服装、雰囲気、しゃべり方、ブログやFBに発信する場合も、きちんとイメージを作ること。  
とくにブログやFBは、さまざまな方が見ることができます。  
記事だけでなくコメントひとつでもあなたを表しているのです、心を配りましょう。

自宅サロンの場合、インテリアなどのイメージ作りが重要。  
親しみのある生活感を出したいのか、生活感から離れたいのか・・・中途半端はやめましょう。

お金をいただいている以上、お客さまから見たらプロです。  
その意識をきちんと持ちましょう。

お客様は、ワークショップや講座の時間を、お金を出して「買っている」のです。  
心地よい気持ちにさせていますか？  
「傾聴」ができていますか？人の話を横取りしていませんか？自分ばかり話していませんか？

意識しなければ不本意なレッテルを貼られてしまうこともあり得ます。  
人に誤解されるのではなく、自分の行動にその部分があったということをきちんと認識することが大切です。

#### ○ブランディングが成功している場合

- ・選ばれるようになる（人・仕事・情報が向こうからやってくるようになる。）
- ・交渉などで優位に立てる
- ・信用があるので、新しいことや試みへの理解が得られやすい、応援を受けやすい。
- ・高い価格が設定できる、値下げ競争に巻き込まれなくてすむ"

#### ×ブランディングの効果がない・失敗している場合

- ・人・仕事・情報は自分から追い求めなければ集まらない（最悪の場合逃げていく）
- ・交渉で不利な立場に立たされる
- ・信用がないので、新しいことや試みへの理解や賛同を得るのが難しい。
- ・値下げを迫られたり、自分を切り売りしなければいけない

<自分ブランドを作る4つのポイント>

※あなたがどんな人なのか「正しく」伝わるようなことを発信しよう

1. いらっしゃるお客さまに、どのような感情を持ってもらいたいのか。  
(あなたはお客さまのどんな感情を引き出したいか。)

2. それをするためにあなたは何を提供できるか。  
(お客さまがあなたのところに来ると、どんな体験ができるか。たとえばメニュー)

3. あなたが思うあなたのイメージは？こうなりたいと思うイメージは？  
(※現実と理想に差はあるか。差がある場合どうすればよいか。)

4. ではそのイメージを表現する方法は？。  
そしてどんな方法で発信していくか？(ネット、リアル、etc)

※最後にひとりよがりでないか確認。

受け手側がいてこそそのイメージであり発信です。

お客さまはあなたに会いにくることによって、どんな目的や感情を持ちたいのか。

それをきちんと理解して、それに応えていくことが大切です。

あなた自身がどんな人なのか・・・それをきちんと作り上げて発信しましょう

カラーde サンキャッチャーの目的「心の解放の場」「安心できる場」「癒しの場」づくり

※このテキストはカラーde サンキャッチャー講師さんのために作りました。禁コピーです。