

自己紹介テクニック

自分を表現する時にシーンごと使い分ける

◆シチュエーション毎に自分を表現するパターンを作成する

- ・対面した際の自己紹介トーク
- ・プロフィール(SNSヘッダー・LIVE配信トーク)
- ・一言表現(肩書き)



試聴者がいる
想定で一方的に語る



対面した相手と会話する

「どの様なお仕事されているんですか？」

- ・対面して会話するシーン
- ・ビジネス作成中でも完成したイメージで受け答えして下さい。

- 相手に質問してもらう事を前提とした内容ではダメ

あなた：「色々なお悩みを解決しているんですよ！」
聞く側：「例えば、どんなお悩みが多いのですか？」



- 自己紹介を1分以上語っている

初対面の人の話しを集中して聞けるのは40秒まで



結論

聞く側は
あなたのビジネスを
知りたいとは思っていない
(興味を湧かせて欲しいと思っている)

- ・誰に向けたサービスなのか？を伝えていない

自分では当たり前と思っていても、聞く側はどんな人を対象としているサービスなのか？がイメージ出来ない

(女性or男性/〇〇に悩んでいる人/〇〇をしたいと思っている人)

- ・“要するに”を多用するトークは考えがまとまっていない証拠

考えが定まっていないから、“要するに”or“つまり”を連発したトークになる

プロフィール制作

8ステップ

プロフィール制作8ステップ

- ①ターゲット設定
- ②ビジネスのきっかけ
- ③これまでの活動・経験
- ④現在の活動
- ⑤どんな価値、結果を与えているのか
- ⑥お客様の声
- ⑦具体的なスゴい数字
- ⑧目標・使命感

①ターゲット設定

◆誰が読むのかをはっきりさせる

- ・性別・既婚or未婚・家族構成・悩み・欲求
- ・使い分けるように何種類か作っておいてもOK

◆ターゲットが自分に向けたメッセージだと気づかせる

- ・“自分にとって必要な内容”と認識させる

◆ターゲットの悩みや関心ごとを顕在化させる

- ・悩みが解決するor欲しいものが手に入るメッセージだから目に飛び込んでくる

○○でお悩みの方に向けて～
○○を求めている起業家のための～

◆ 時系列が整理できるから腑に落ちる

- ・ どんなきっかけで現在に至ったかが分かるから話しが理解できる
- ・ 時代背景などを感じられると一気に引き込まれる（バブル・コロナ・年末年始）

◆ きっかけが共感できるから興味が湧く

- ・ 自分と同じ感覚で活躍している人だと感じるからもっと知りたくなる
- ・ 値値観の共有ができそうと感じるから親しみが湧く

◆過去にどんな活動をしていたのか？

- ・現在のビジネスにつながる内容
- ・学生時代から遡る必要なし
- ・プライベートな事でも現在のビジネスに発展するきっかけになればOK
(例) 経済的な悩みから婚活に励んでいたが、自分で稼ぐことを決意して一念発起。

◆強調してアピールしたい事

- ・現在のビジネスにつながるアピールポイントが伝わる様に
(例) ・コールセンターの仕事では、パソコン初心者を対象に遠隔サポート（メソッドを分かりやすく教える）
・流行りのダイエットに飛びつきリバウンドを繰り返していた（2度と太らないダイエットメソッド）

◆具体的に行っている内容

- ・ビジネスで**最も強み**にしている**アピールポイント**
- ・**ライバル**と差別化された**訴求**

◆5W1H (いつ・どこで・誰が・何を・なぜ・どのように)

- ・いつ：定期的or不定期or回数
- ・どこで：オンラインにて
- ・誰が：冒頭で述べている場合は不要
- ・何を：**コンテンツ内容**
- ・なぜ：ターゲットの悩みの原因
- ・どの様に：**手法・やり方**

⑤どんな価値・結果を与えていくか

◆ベネフィット

- ・“自分もそうなりたい”と思わせる**価値**を伝える
- ・喜びの気持ちが伝わってくるから**感情移入**する

⑥お客様の声

◆成功事例から**未来の自分**をイメージする

- ・**リアル**な声から**信憑性**を感じさせる
- ・等身大の**実体験**だから自分でも出来そう！と**期待値**が上がる

⑦目標・使命

◆ミッションエンロール（使命で相手を巻き込むテクニック）

- ・単にお金儲けで活動している訳ではない事を伝える
- ・志しを持っている事を伝えるから同じ感覚を持ったお客様が集まる

◆理念経営

- ・ビジネスを超えた価値観に共感するから人として信頼される
- ・未来のビジョンが見通せるから親近感が生まれる

◆プライドを持ってビジネスしていると感じさせる

- ・誇りと自信を感じる

池森千夏の例

(株) BIZBLOOM設立の思い：BIZはビジネスのビズ。BLOOMは花開く・満開になるという意味。この会社に縁する人が、「ビジネスを通して満開になります様に」という意味を込めた会社を設立しました。

2021年1月28日
株式会社 BIZBLOOM（ビズブルーム）を設立しました！

BIZ：仕事
BLOOM：花開く



お仕事で花開いて欲しい
～魅力で満開になります様に～

⑧具体的な凄い数字

◆実績・数字があると威厳性を感じる

- ・裏付けや信憑性が伝わる

◆ビジネス実績でなくても数値化する

- ・ビジネスに関わるエピソードでOK

例) ○○研究歴○○年/1万人が実証したデータを検証

ライティングのコツ

媒体によってプロフィールの**文字数**を変える

- ・フェイスブック：101文字
- ・チラシ：150～200文字
- ・書籍：350文字
- ・ブログ：350文字～600文字
- ・ホームページ：350～800文字
- ・ランディングページ：350文字～500文字

最大で800文字

350文字だと約1分で読める（それ以上は読まない）

350文字をベースに作って長くor短くする
(基本は350文字)

②プロフィールの型

過去	これまでの 職歴・経験 （権威性、現在の裏付）
	挫折、辛かった経験& 乗り越えたエピソード
	今のビジネスをするに至った 経緯、きっかけ
	これまでの スゴい実績 （成果、数字）これまでの 活動 （事実）
現在	ターゲット（～を対象に、～に向けて）
	現在やっている 具体的な活動
	与えている 価値
	スゴい実績 （成果、数字） お客様の声
未来	ビジョン、ミッション、使命
	ビジョン、ミッション、使命を実現するために 現在やっていること

過去から未来までに**一貫性**を持たせる

ビジネスに関係ないことは書かない

③書き方の前提

- ・ 体現止め
謙遜せずに言い切る！
プロフィールは**第三者**が書いているという前提で書く
「〇〇に定評がある」
「〇〇が好評会を得ている」
- ・ 年齢
「この人、一体何歳？」と**ターゲット**が気にするなら書く
年齢が共感ポイントになるなら書く
- ・ 学歴
誰もが知っている**優秀な大学**なら大学名を書く
共感or権威性を取れるなら書く
- ・ 資格・出身地
現在の仕事に関わるなら書く

③書き方の前提

- ・ 文体
 - する。している。 (体言止め)
客観的に書くことが望ましい
×私は～です。でした。しました。しています。
主語が“私”になると主観的になる
(手紙みたいになりプロっぽくない)
- ・ 男女によって厚みをもたせる部分を変える
 - ターゲットが男性：スゴさが伝わるように書く
→実績・数字を強調
 - ターゲットが女性：共感を得られるように書く
→共感に厚みをもたせる
(辛かった経験・エピソード・挫折)

③書き方の前提

- ・過去封印型

これまでの職歴が今と全く繋がっていなくても書く
(人は生きてきた背景が見えないと不信感を抱く)

職歴と今の仕事リンクしていなかった場合
→その仕事で得たものは？

- ・ターゲットの視点で書く

一つの要素について、それを書くことでターゲットにどんな
価値が伝わるのか？を意識する

その要素が自分の価値やスゴさを伝えられるのか？

→全てに意味を持たせる

→伝えたいことに一貫性を持たせる

④テクニック

カタカナ言葉はなるべく日本語にする
NG (ソリューション・リソース・マーケット)

抽象的、曖昧、フワッとした表現を避ける
NG (自分らしさ・面白さを追求・心地よい環境)

小学校4年生（10歳）でもわかるように

- ・業界用語NG
- ・形容詞NG（かわいい・暗黒の・たくさんの…）

×たくさんの人気が並んでいました
○雨の日でも常に20人ぐらいの人が並んでいました
→解釈が人によって変わる表現は避ける

④テクニック

漢字を多用しない（漢字が多いと難しく見える）

・為（ため）・又（また）・頂き（いただき）

漢字をひらく・・・ひらがなに直す業界用語

漢字を20～24%におさめる

→ひらがな6：漢字3：カタカナ1が望ましい

（参考資料：漢字使用率チェック）

公開前は必ず印刷して紙面化してから、音読する

指示代名詞は使わない

・それをきっかけに

・その経験をもとに

→読み手に頭をつかわせない

ライティングのコツ

(池森千夏の場合)

1975年生まれ

20代はフリーアナウンサー

30代は営業コンサルタントとしてトップセールスマンの育成に励んできた。

セールストレーニングは10年間で約1万人が受講。

トップセールスマネージャーとして、数々のタイトルを獲得。

40代になった現在は女性起業家を中心に

経験や価値観を活かしたオリジナル商品を作成する起業塾を運営している。

過去の経歴

実績数字

実践した受講生は

「未経験の私でも32万円の商品が出来た」や

「SNSからお客様を集客する事が出来た！」

との成果も絶えない

ターゲット

行っている活動

実績数字

成果内容

自分の得意なことで収益化したい個人起業家に向けて

具体的なテクニック・ノウハウをレクチャーする各種勉強会を定期的に開催している。

ターゲット

行っている活動

283文字

プロフィール

文字

興味を持たれる 自己紹介トーク

主語を私は～にする

- ・ “私は～”と語り出すと自身の話しなのだと理解しやすい

対象とする人物

- ・ 誰を対象としているのかイメージつかないと話しがアタマに入ってこない

何をしているか？を明確にする

- ・ 一言で表現できないと理解できなくなる

興味をそそるための深堀り

- ・ 何故、そのビジネスを始めたのか？（きっかけ）
- ・ 何故、そのビジネスがウケているのか？（理由）

実際の雰囲気をイメージさせる

- ・ クライアントからどんな声があるのか？
- ・ 具体的にどんな関わりあいで行っているのか？

価値観・使命感

何故、そのビジネスをやっているのか？

これから何をやっていきたいのか？

興味を持たれる自己紹介トーク

私は女性起業家さんを中心に

対象者

その方の得意とすることや好きなことをオリジナルビジネスにする

何をしているか？

起業サポートの塾を運営しています。

「どの様なビジネスを作れるの？」とよくご質問されるのですが、
その人の経験してきたことや、得意としているテクニックやノウハウなどがあれば、
誰でもオリジナルビジネスを作る事が出来ます。

15キロダイエットに成功出来て、リバウンドしない体质になれた事をメソッドにしたり
人間関係のコミュニケーションをセールステクニックに変えて商品化した方など、、、

具体的なイメージ

今まで作成してきたビジネスは、過去5年間で200種類以上になります。

実績

30万～50万円くらいの講座型ビジネスを作成したい

個人起業家さんが学んで下さっています。

私は20代の頃にフリーアナウンサーをしていたので、

過去の経歴
実績の裏付け

人の話を聞き出すのを得意としていたり、

30代の頃には営業コンサルタントをしていたので、

売れるコンテンツを作成するスキルに自信があります。

現在では、そんな過去のスキルを活かして、マンツーマンで

やる理由
出来ている理由

その人オリジナルのビジネスを作成して経済的自立を目指す個人起業家さんの
商品設計をお手伝いしています。

定期的に勉強会を主催していますので、ご興味のある方はLINE公式にご登録下さい。

アクションして
もらいたいこと

私は女性起業家さんを中心に
マンツーマンでオリジナルビジネスを作成する
起業塾を運営しています。

20代の頃にフリーランサーをしていたので、
人の話を聞き出すのを得意としていたり、
30代の頃には営業コンサルタントをしていたので、
売れるコンテンツを作成するスキルに自信があります。

現在では、そんな過去のスキルを活かして商品設計をお手伝いしています。

定期的に勉強会を主催していますので、ご興味のある方はLINE公式にご登録下さい。

211文字 (25秒)

女性起業家さんを対象に
得意や好きなことをビジネスにする
起業塾を運営しています。

39文字 (6秒)

- ◆端的・簡潔に伝える
- 誰に向けているか？
- 何をしているか？をシンプルに伝える
- ◆長々と語らない
- ・ストーリーなどいらない

- ◆肩書き
- 一般的：経営コンサルタント
- 業界的：オリジナルビジネスプロデューサー
- ・相手によって変える

興味をもたれる自己紹介

(全文を記載してショートメッセージを抜粋する事)

一言メッセージ