

教育ってなんなの？

わかりやすい教育の本質 レポート

こんにちは！カマダです。

今回はわかりやすい「**教育の本質**」というテーマ
でお話します。

ビジネスを学んでいる人なら一度は聞いたこと
がある、「集客・教育・販売」の「**教育の本質**」につ
いて、わかりやすく解説していきます。

この教育の本質さえわかれば、
「コンテンツ(商品)を売る際の、なに伝えたらいいか分からない問題」が一発で解決してしまいます。

これからコンテンツビジネスを始めようと思っている初心者の方はもちろん、

現在、コンテンツ販売している中級者の方にも学べる内容になっています。

「教育の本質」を知っているだけで

初心者でもコンテンツをリリースしたら秒で売れてしまう販売者になれるので是非、読んでみてください。

※ちなみにここから、読んでくれている方にわかりやすく伝わりやすいようにあえて話口調で書いていきます。

では、早速、本題に入りましょう。

まず、教育ってなんなのか？

わかりやすく答えるとその言葉通り、「教える」「育てる」という意味です。

ここでの「教える」の部分とは何なのかというと

ビジネスで例えると

お客さんがコンテンツ(商品)を購入するまでの行動を後押しすることです。

つまりは、あなた(お客さん)が私の商品を買ったと「こんな風にあなたの人生が良くなりますよ～」っていうことを伝えていくことなんです。

もっと端的にいうと

「この商品を購入することでこんな未来が得られますよ～」っていうことを伝えることなんです。

要は、商品って**理想の未来**を売っているんです。

人は誰も

「こんなこと解決したいな〜」

「こんな風になりたいな〜」

「こんな生活送りたいな〜」

って常に心の中で思っています。

どんなにお金を持っていようが、
人生が超充実している人であっても

こういった

悩み・欲求は生きている限り尽きないのです。

教育とは、お客さんが抱えている

「こんなこと解決したいな～」

「こんな風になりたいな～」

「こんな生活送りたいな～」

といった悩みや欲求に対して

この商品を購入することで

「こんな問題や悩みを解決できますよ～」

**「問題や悩みが解決することでこんな風に変
われますよ～」**

「問題や悩みが解決することでこんな生活が送れるようになりますよ〜」

っていう、商品を購入すると得られる、
理想の未来を「教えていく」ことなんですね。

お客さんが求めているであろう
理想の未来を「教えてあげる」

これが教育です。

お客さんはガチで何もあなたのビジネスの業界
のことも商品のことも何も知りません。

だから、わかりやすい言葉を用いて、
こんな理想の未来が送れますよ～って
「**教えてあげる**」のです。

教育ってホントにこれだけ。

もちろん、ライティングやセールスなどの細かい
テクニックなどにはありますが、根底にある考え方は
すべてこれなのです。

一度、考えてみて欲しいのですが、あなたが商品
を購入する時ってどんな時ですか？

この商品を買ったら、、、

「こんな問題や悩みが解決するかも！」

「こんな風になれるかも！」

「こんな生活が送れるかも！」

と思った時に購入していますよね？

そうです。

頭の中で理想の未来がイメージできた時に購入しているのです。

じゃあ、どうすれば自分のコンテンツが売れるのか？

それは、、

お客様の脳に商品を購入した先の理想の未来をイメージさせまくること。

これができたら、お客様はお金さえあれば商品を購入します。

超簡単ですね。

超重要なので**2回**いいます。

教育とはなんなのかというと、
あなた(お客様)が私の商品を購入することで

「こんな問題や悩みを解決できますよ～」

「問題や悩みが解決することでこんな風に変
われますよ～」

「問題や悩みが解決することでこんな生活が
送れるようになりますよ～」

こんな感じでお客さんに理想の未来をイメージさ
せていくことです。

どうでしょう？

かなり本質の部分を話しちゃいましたが、これが
答えです。

では、次に教育の「育てる」ですが、

これはお客さんを育てていくと意味です。

- ・あなたの商品の存在さえ知らない人
- ・あなたの商品に無関心な人
- ・あなたの商品を買いたいと思っていない人

を「購入するお客さんに育てていくこと」なんです。

当たり前ですが、

あなたの商品の存在が知られていないとそもそも購入したくてもできないですよ？

あなたの商品に無関心な人に自分の商品を紹介したからといって購入しませんよね？

まだ商品を買いたいと思ってない人に商品を提案しても購入しませんよね？

あなたの商品を欲しいと思っていないのに、商品を提案しても、ただお客さんにウザがられるだけですよね？

はい、商品が売れていない方って、こういうお客さんがまだ欲しいとは思っていない状態でセールスしちゃっているんですよ。

それに購入してくれたとしても、お客さんは納得して購入していないので

お客さん側からしたら「押し売りされた」と思われてしまいます。

例えば、昔問題になった高額な布団の訪問販売とかその典型例です。

強面の販売員から家に押し入られて、全然欲しくもない高額な布団を購入してくれるまで何時間も玄関に居座られる…

で、結局は警察がきて退散してもらおう…

こんな感じで

お客さんがまだ欲しいと思っていないのに、
「自分の商品を提案していませんか？」
ってということです。

これ、結構やってしまっている方多いんですが

すごくもったいないです。

だって、**お客さんを欲しくさせたら**、どんな商品でも売れるからです。

自分の商品をお客さんに**「欲しくなってもらおう」**のために

商品を購入した先の**「理想の未来」**をわかりやすく教えてあげる。

これを何度でも、お客さんに文章や動画などで伝えていって、購入しない人から、購入してくれるお客さんに育てていく。

これが教育の部分の「育てる」になります。

ただ、人間は1回、メッセージを伝えたからといって、その意味を理解できるか？というとはほぼ理解できません。

なぜなら、あなたのことに関心がないし、無関心だからです。

どんなにお客さんの心に響く文章を発信したとしても、ほとんどの方は読みません。

人間ってめちゃくちゃ、めんどくさがりなんです。

だって、私メルマガで送っている文章を全部読んでないですよね？

送っている動画も全部見ていないですよね？

今、心の中でドキッとしたと思いますが、そうなんです。

人はどんなにメッセージを発信しても読まないし見ないのです。

だから、私は形を変えて何度でもメッセージを送っているのです。

教育って、欲しくさせることも大切なんですが、同じことを何度でも伝えるっていうのも大切です。

やっと10回メッセージを送って1回見てもらえるか？くらいなので、何度も繰り返すわけです。

お客さんに響く文章が書けているけど、商品売れない方は、回数が足りてないことが良くあります。

こういう場合は、ただメッセージの回数重ねていくだけで、売れますよ。

だって読まれたら買ってもらえるので。

あと、これも知っておいて欲しいのですが、
人はメリットがないと行動しません。

ガチで、人は自分のことしか興味ありません。

興味のないこと、メリットがないことには無関心
ですし、見向きもしません。

基本無視です。ガン無視です。

ですが、

逆に自分にとってメリットがあることであれば、行動します。

自分の商品をお客さんに購入してもらおうと思
ったらまずはこの流れで商品売っていきましょ
う。

=====

① お客さんに商品に興味を持ってもらう

(あなた、こんなことで悩んでいますよね？それを解決する方法があるのですが、、、)

② 商品のメリット・ベネフィットを伝える

(理想の未来:商品購入するとこんな問題が解決して良い未来が送れますよ~)

(再現性:これは誰にでもできますよ~、他のお客さんはこんな風に変われましたよ~)

③ 行動・アクションを促す

(購入してください・登録してください・読んでください・見てください)

(今だけ特典あります・期間限定の販売です)

=====

こんな感じの流れでお客さんを誘導していけば、
まあ、商品が売れないということはありません。

しかもこれは、商品売る際の販売ページ以外にも使えます。

例えば、対面セールスの場であったり、日々の情報発信、ブログ、Twitter、YouTube などの SNS のすべて使える技術です。

教育の本質がわかれば、商品売れるわ、レポートが読まれるわ、動画も見てくれるわ、で良いことだらけです。

ちなみに今回のレポートも、最後まで読まれるように工夫して書いています。

なので！

「なぜこのレポートを読みたくなったのか？」

↑これを分析して、要素をマネしてコンテンツを作っていけば、マジで成長しますよ。

ということで、
今日はこの辺で終わろうと思います。

※追伸

今回、話した「教育の本質」が学べる Brain を以下でリリースしています。

↓↓↓

<https://brmk.io/tPGu>

お手軽な価格になっていますが、これを学べば、

「商品が欲しくなってしまう、教育していくやり方、人にわかりやすく伝える方法」

が一発でわかるので

まずは無料のページだけでもみてください。

それでは、またメールしますね！

カマダより