

人気者創造
研究所

人気者/秘伝の設計書

～惚れさせるしくみであなたを変える!～

三十三の段 ビフォー・アフター



一目瞭然

ライザップのCMを思い浮かべてください。

だらしなく太った体が、別人のように引き締まる。
お決まりの源信BGMとキラキラの装飾。

「たった1ヶ月で10kgの原料！」
「結果にコミットする」のキャッチフレーズ。
ここに現れているのは、ビフォーアフターの戦略。

写真を使って、明確な事実を示す、
そして、それはあなたにもできると伝える。

「誰にでも」ではなく「あなたにも」。





人気の正体

人気の正体を明かすと、それは「信用」です。
相手に対して、「大丈夫だ」と思わせるチカラ。
それを、明確に示すことで強い人気が作られる。

人は、失敗から這い上がったストーリーを好みます。

どん底から這い上がった、
自分でも同じようにできるかもしれない。

自信を持ってそれを与えれば、人気はついてきます。



人気の視点

ビフォー・アフターを見せるポイントは、「始まり」と「結果」ではなく、「過程」が大切である。

ビフォー・アフターに見る視点

相手に伝わる伝え方には、3つの視点があります。

自分視点

神様視点

相手視点

ビフォー・アフターの過程を3つの視点で伝えてみる。

ビフォー・アフターのクエスト

「現状」と「望むべき未来」を考える。

二つの状態の間にあるマイルストーンを考える。
マイルストーンの数、多ければ多いほどよい。
それぞれのマイルストーンに3つの視点を考える。

例えば、「笑顔で魅了する」のであれば、

自分視点：笑顔をお届けします

神様視点：笑顔が届けられます

相手視点：笑顔を受け取れます

相手が体験として感じられるように伝えましょう。

