

# ブランディング

## ブランディングとマーケティング

ブランディングは「あり方」マーケティングは「やり方」

WHY「なぜ」＝ブランディング

HOW「どうやって」＝マーケティング

WHAT「なにを」＝商品

※ゴールデンサークル理論＝人は「なに」でなく「なぜ」に動かされる生き物

## ブランディングによる効果

顧客満足度向上 → 価格競争からの脱却(単価アップ) → LTV↑

顧客との絆向上 → 継続的な利用(離脱率低下) → LTV↑

顧客からの評判 → 新規顧客獲得(口コミ誘発) → CPA↓

## ブランドを作ろう！

- 1 ブランドの素を考える
- 2 ペルソナ作成
- 3 市場と競合の分析
- 4 キャラとストーリーの作成
- 5 言語化とビジュアル化と行動

NG

独りよがり(求められてない)

違いが不明確

一貫性がない

## ブランドの素を考えよう！

自分の、楽しい×できる×喜ばれる、ものは何？

例)

治療

治療の勉強

ストレッチ作る

キックボクシング教える

料理作る

## ペルソナを決めよう！

ブランドは対象の頭の中でどうイメージされたいか？

どんな人に来て欲しい？何してほしい？

① 人物概観：年齢、性別、家族構成、職業、趣味、情報発信状況

② カテゴリー：行動、意識

③ ブランド：原体験、利用パターン、愛好意識、情報発信行動

※期待品質 < 体感品質 = 感動 → ブランド原体験

例)ペルソナ

① 人物概観

年齢：40代

性別：男性

家族：妻と学生の子供2人

職業：経営者

趣味：若い頃から武道をやっていて今も週3日位で空手の道場に通っている

子供と一緒に身体を動かす

知的好奇心や向上心が高い

情報発信状況：SNSなどはやっていない？

② カテゴリー

行動：日頃からコンディションを重要視していて不調があると整体に行く

気になる健康器具や整体院があると使ってみる

意識：効果を最優先する

③ ブランド

原体験：施術を受けて今までにない効果を実感しただけでなく、得られる知識などにも興味を持った

利用パターン：主訴は改善したが、日頃のメンテナンスと身体について習いに週1で通っている

愛好意識：他よりも値段は高いがそれ以上の治療効果と知識に満足している

毎週知りたいことや気付いたことを質問するのが楽しみ

情報発信行動：家族や仲間に紹介してくれる

OCLストレッチをやっている時に興味を持った人には教えている

## キャラ(ブランドパーソナリティー)を決めよう！

市場や競合と差別化できる、あなたならではのキャラを作ろう

「〇〇ってこんな感じだよね」「〇〇らしいね」と言われるようなブランドの性格

元気⇨賢い

×

楽しい⇨美しい

言動、見た目(ロゴなども)、院内、商品(施術やサービス)に一貫性を持つ  
これを基に、ブランドカラーやロゴ、SNSなどの活動内容も決めていく

例) 賢い×美しい

趣味が治療の勉強

とにかく治療効果を最優先に考える

難しい症状とかを楽しむ

毎回問診とカウンセリングをしてPCに記録している

ホワイトボードで説明する

セミナーやってる

骨グッズ集めてる

元プロキックボクサーでトレーナー

白衣ではなくポロシャツを着てる

今もスポーティーな体型キープ

でも元々運動オンチで今もインドア

大きい鏡と一緒に動きながら指導する

ビール大好き

料理好き

自分の身体で色々実験してる

## ストーリーを作ろう！

あなたならではのストーリーを作ろう

【ペルソナ(患者)】

ベネフィット(感情)

↓なぜなら ↑だから

メリット(理性)

↓なぜなら ↑だから

(独自の)スペック(理性)

↓なぜなら ↑だから

バックストーリー(感情)

【ブランド(術者)】

ストーリーの材料を棚卸しよう

- ① 好きな患者さん(ペルソナ)になんて喜ばれる？ ベネフィット(or メリット)
- ② なんで喜ばれた？ ベネフィット(or メリット)
- ③ なんでそうしてる？ (今の仕事を始めたきっかけなど) バックストーリー
- ④ そのために何をしてる？ スペック(&バックストーリー)
- ⑤ どうやって？ (どんな効果がある？他との違いは？どう役立つ？) スペック (&メリット)

例)

- ① 面白～い  
もっと早く知りたかった～  
コーチの言ってた意味が分かった  
できなかったことができるようになった  
こんなに簡単に治っちゃうの？
- ② どこに行っても治らなかった  
他の整体では教えてくれなかった
- ③ 選手時代に自分が知らなくて苦労した
- ④ 論理的解説  
今も研究を続けてる
- ⑤ 関節や筋だけでなく脳や内臓や靭帯まで施術  
それを可能にする検査やカウンセリング  
OCLストレッチ

例) O.C.Labo は「どこに行っても治らない」「何度も再発してしまう」そんな痛みや不調を最短で根本改善できるだけでなく、卒業後は自分で治せるようになるのでいつまでも整体に通う必要がなくなりますし、スポーツの現場などで不調があってもその場で対応できるようになる「一生使えるあなたのための身体の知識を学べる整体院」です。

なぜなら、細かい検査とカウンセリングで根本原因(癖や生活習慣)を見つけて改善するだけでなく、それをご自身にも知って頂くことで治療期間の短縮と再発予防が可能だからです。さらに、検査と治療を自分でできるようになる、あなた専用のセルフケアプログラムを組んでご指導します。

プロの治療家に指導する確かな技術力で、関節や筋肉だけでなく脳や内臓や靭帯などの様々なアプローチが可能のため、あなたに最適な施術と OCL ストレッチをご指導いたします。

当院は、私自身がプロキックボクサー時代に怪我や不調で沢山の「できない悔しさ」を味わっていたため、当時自分がアスリートとして知りたかった事やして欲しかった事を叶えてくれる「学べる整体院」をコンセプトに作りました。

## ブランドを使ってみよう！

感情⇄理性

×

関係⇄商品

※理性×商品が入りやすいし即効性ある

感情×関係 → してもらった、仲間意識

感情×商品 → らしさ、ストーリー

理性×関係 → 一緒に作る、世間に役立つ

理性×商品 → 効果、証明

例)

感情×関係

試合前後などにサービスする

治らない時に次回までに勉強して新しい手を考える

OCL ストレッチを毎日やってもらう

困った時はLINEで相談

感情×商品

治療効果の最大化のためにサービスでオススメのやつやっちゃう

効果が出ない時は料金取らない

時間だからで終わらせない

体型や健康をキープ

そのための日常生活エピソード話す

OCL ストレッチで自分で治した体験してもらう

理性×関係

OCL ストレッチをYouTubeで公開

友達や家族にOCL ストレッチプリントあげていいよ

その際に相談のったりその人用にもストレッチ教える

理性×商品

どこに行っても治らなかった症状を治す

プリントやYouTubeでOCL ストレッチの効果を実感してもらう

サイトで説明

ブランドを活用して今まで以上に楽しく仕事をしましょう！