

【 わたしの広報活動 】

A さん

こちらのクライアントは、
今のところ、ホームページからの問い合わせと紹介です。
ホームページの充実は必須と思います。

1) ホームページやブログでプロフィール写真の公開とプロフィールの充実。
・・・個人情報の開示に抵抗がある方もいらっしゃると思いますが、
MMT ご自身を知っていただくことが最大の営業ツールだと思います。
資格を持っていてもどんな人かわからないカウンセラーのところには
近づき難いかも・・・自分の強みもはっきり書くこと。

2) ブログの記事を増やす。
・・・体験会のことだけではなく、興味を持ってそうなことを書く。
話題のキーワードなどをどんどんブログ記事に取り込みます。

3) SEO のキーワードを見直す
・・・概ね、大都市以外では、地域名+マインドフルネスの検索で
上位にきます。

例：「サイエンス ZERO」でマインドフルネスが放映されると、
当ホームページへのアクセスも増えます。過去に記事にしているからです。
ご自身の HP へどんなキーワードでアクセスがあるのかは、
Google console というアクセス解析ツール（無料）で分析できます。

4) 自分自身が、地域や SNS に対して開かれていること
・・・SNS 経由ではセッションにはつながった実績はありません。
自分はマインドフルネスでの支援者であることを知ってもらうことは
できます。集客よりも自分のブランディングで利用し紹介につなげます。

番外編

5) カウンセラードットコムへの掲載
・・・<https://kaunse-navi.com/counsel/kaunse>
無料で登録・掲載できる代わりに、営業電話やくだらないメールを
受けることが条件です。
ここからの問い合わせ者は、あまり SIMT に向かない他者依存の方が

多い感じがしています。カウンセラー探しをしている人には認知していただけたらと思いますが、慎重に。

(大田Q) 体験会はやって、継続面談につながるようには？
最初の体験会や、初回相談に何か工夫は？

(回答)

とにかく、初回面談の費用は、お試し期間の記録表へのコメント返却までがカバーされることを伝えて、
実際に、コメントシートを発行する。
これが自分に意味があることと思えば継続してくれると思います。

(大田Q) 講座を受けた後、どうやってスキルを向上させたらいいでしょうか？

(回答)

クライアントを1人でも獲得し、クライアントを支援していくプロセスがSIMTの実践ですから、1人でもとにかくクライアントを持ち、支援しきることかなと思います。
支援しながら、MMTが成長します。
失敗も多々あります。

あとわからないことがあれば、相談する。