



月収7桁を達成した方法を公開！

魂を開花させる スピリチュアル集客 の教科書



スピリチュアルを幸せな仕事に



魂を開花させる スピリチュアル集客 の教科書

1

魂を開花させるブランディング

2

ブランディングの方法

3

キャッチコピーの作り方

4

SNS集客に必要な「仕組み」とは

5

SNS集客の仕組みの作り方

6

【限定】個別相談会のご案内

はじめまして！

スピリチュアル×SNS集客AOの明石暁充です。

このテキストでは、スピリチュアルの仕事を飛躍させる

「魂を開花させるブランディング」と
「SNS集客の仕組み」
の作り方について解説していきます。

とくにスピリチュアル分野において
集客の仕組みを作っていくことは単なる宣伝ではなく、

「自分自身の強みや可能性」に気づき、魂を開花させるきっかけ
にすることができますし、逆にそうでないとうまくいきにくい
のです。

このテキストもその一つの助けになれば幸いです。



1. 魂を開花させるブランディング

集客では、あなたを選んでもらう理由、他にはないあなたの強みを見つけてしっかり打ち出すことが必要不可欠です。

とくにスピリチュアル分野においては、あなたの「魂」基準のブランディングができるかどうか大きなカギになります。

つまり、あなたの持つ真の強みをお客様に分かりやすく見せるようにすること。

それができれば、日々の発信もやりやすくなるだけでなく、共感やファン化もしやすくなります。



2. ブランディングの方法

魂を開花させるブランディングは

- サービスの強み
- サービスによって得られること（ベネフィット）
- お客様の悩みと望み
- あなたの魂の望み

から作ることができます。

これらを明確にすることで、魅力的なキャチコピーも簡単に作れるようになります。

コピーの作り方もあとで説明しますので、一つずつしっかりやってみましょう☆



① あなたのサービスの強み

まずあなたのサービスの特徴・強みをあげます。
また、あなた自身の持つ強みもあげてみましょう。

- ・あなたのサービスにはどんな特徴がある？
- ・ほかのサービスより優れている点は？
- ・あなたにお願いしたいと思われるポイントは？
- ・自分自身の特徴や強みは？
- ・お客様や他の人から言われる自分の長所は？

ex)

- ・簡単に潜在意識のブロックを解消できます
- ・インナーチャイルドの癒しならお任せください
- ・引き寄せのコツを伝授します
- ・現実的で具体的なアドバイスもします
- ・やわらかい雰囲気ですぐにご相談できます



② サービスによって得られること（ベネフィット）

「あなたのサービスによって得られる結果や変化」のことをベネフィットといいます。

サービスの特徴だけでなく「こんな未来が得られる」ことをしっかり打ち出すのが重要です。

- ・ サービスを受けることでどうなれますか？
- ・ お客様にどうなってもらいたいですか？
- ・ 問題が解決してどういう人生に変わりますか？
- ・ どんな気持ちや幸せを味わえますか？

ex)

- ・ 自分軸になり、人にどう思われるかが気にならなくなります
- ・ 自分に自信が持て、もっと能力を発揮できるようになります
- ・ 使命に目覚め自分のやりたいことができるようになります
- ・ 日常生活にもっと幸せを感じられるようになります



③ お客様の悩み

自分のお客様の抱えている悩みを改めてリストアップしてみます。

その中から、とくに多い悩みを3位まで順位をつけてみましょう。

ex)

- ・人にどう思われるかが気になって自分を出せない
- ・運命の相手と出会い結ばれたい
- ・マイナス思考を改善して前向きになりたい
- ・スピリチュアル能力に興味はあるが、どうしたら能力を伸ばせるのかわからない



④ お客様の望み

お客様がどんなことを叶えたいと思っているか、お客様が望む理想の状態をあげてみます。

とくに多いものを3位まで順位をつけてみましょう

ex)

- ・素直な自分を出せて自分らしく生き生きと生活する
- ・運命の相手と結ばれ充実感と幸せを感じる
- ・自分の能力を発揮して仕事を大きく発展させる
- ・スピリチュアル能力を手に入れて、それを仕事にすることで人の役に立てる

これは先ほどの②得られる未来とほぼ同じになるはずですね。もしズレがあれば、ニーズをとらえていない可能性があります。

つまり、あなたのサービスの価値を理解してもらうためには、お客様の真の望みを理解して、「こうなれますよ」と伝えるのが大切ということです。



⑤ あなたの魂の望み

あなたの仕事への情熱、魂の望みを改めて考えてみます。

自分の本当の望み・ミッションを明確にすることで目標がブレなくなるだけでなく、そのメッセージに共鳴してくれる人がファンになってくれます。

- ・世の中にどんな貢献をしたい？
- ・自分の使命は何かを考える
- ・あなたが最も伝えたいことは何？
- ・自分の能力をどんな風に活かしていきたい？

＊「昔は自分もこれで悩んでいたけど、こうやって変わることができた。だから、必要な人にそのための方法や経験を伝えたい」ということが多い。



ここまで以下について見てきました。

- ① あなたのサービスの強み
- ② サービスで得られるもの（ベネフィット）
- ③ お客様の悩み
- ④ お客様の望み
- ⑤ あなたの魂の望み

これらがしっかり固まっていると、必要な人にあなたのサービスの価値がしっかりと伝わるようになります。

また①～③を使うと、サービスのキャッチコピーが簡単に作れます。

次にその方法をお伝えします！

3. キャッチコピーの作り方

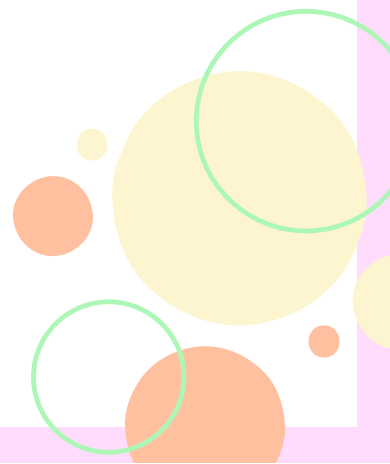
③でお悩みの方へ

① で ② になれる (セッションや講座名)

というフォーマットで作れます。

例えば

- ・小さい頃から本当の自分を出せないあなたへ
インナーチャイルドヒーリングとセルフワークで
人生を根本から変え喜びに満ちたあなたに生まれ変わる
ライフチェンジ・インナーチャイルドプログラム
- ・ハイヤーセルフと本当につながりたい方へ
潜在意識を浄化し意識を進化させる7つのステップで
誰でも高次元とつながりチャネリングできるようになる
ハイヤーセルフ・チャネリング講座
- ・今年こそ運命の彼と結ばれる！
未来リーディングと現実的なアドバイスで
運命の彼との恋愛を成就させる
”この恋を叶える”タロット・リーディング



こういったキャッチコピーに加え、それに合ったイメージ画像を合わせることで、自然と惹きつけられる魅力的な見せ方ができるようになります。

大事なのは、このキャッチコピーに自分の魂の望みが反映されていることです。

人目を惹くコピーも重要ですが、それが魂の望みとつながっていないと長続きしないし、長期的にはうまくいかないことが多いと思います。

自分の魂の望み ➡ それに合ったサービス ➡ 見せ方

自分が本当にしたいことと見せ方がつながっている＝魂を開花させるコンセプトになっている、と言えます。



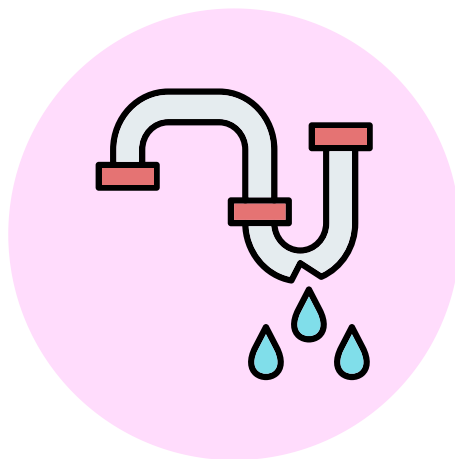
4. SNS集客に必要な「仕組み」とは

コンセプトが固まったら、自分のサービスを知ってもらって購入してもらうまでの一連の流れを作ります。

この集客の仕組みがないと、いくら良いコンセプトがあっても販売にはつながりません。

この仕組みのことを「集客導線」と言います。イメージとしては水道管、パイプのようなものと考えてください。

どんなにしっかりしたパイプであっても、どこか1か所に詰まりや漏れがあると、水が最後まで流れることはありません。



集客も同じで、次の3つの過程で詰まりがないように作っていくことで成果につながります。それは

1. 認知
 2. 教育
 3. 販売
- の3つです。

つまり

1. 自分のサービスを知ってもらう（認知）
2. 自分のサービスの価値や得られる未来を伝える（教育）
3. その上でサービス販売の募集をかける（販売）



この流れをしっかりと作ることが重要です。

認知と販売が必要なのは当然ですが、意外と見落とされがちなのが2. の教育で、ここが抜けていたり効果的でないと、なかなかサービスの成約には至りません。

では、この3つの作り方について見ていきます。

5. SNS集客の仕組みの作り方

その①ー認知

自分のサービスを知ってもらう（インスタなど）



インスタ以外にもFACEBOOK等もありますが、利用者数の多さ、将来性、さらに「反応の取りやすさ」から、インスタはお勧めです。

ほかのSNSと違い、過去の投稿も一覧になって読めるので、ファンになってもらいやすいのです。

書いていく内容は、あなたのサービスに関連した
「お客さんにとってのお役立ち情報」
「悩みを解決するための情報」です。

まずはサービスについては知ってもらえればいい段階です。

そして、フォロワーになって投稿を読んでもらってる人は、あなたの投稿に共感してくれている人が多いので、この時点ですでに、濃い見込みのお客さんになっているということです。

これが広告にはないインスタのメリットです。

そして、インスタはプロフィールに一つだけリンクを設置できるので、そこに公式LINEのリンクを貼りLINEに誘導します。

そのために「無料のプレゼント」を用意しておきます。

公式LINEに登録してもらうことで、次の「教育」のステップに進むことになります。



58
投稿

1,711
フォロワー

1,287
フォロー中

心に効くアロマの専門家／西村香り
一般社団法人【心理アロマ協会】代表
キャリア 25年心理セラピスト

📖 香りを使った心理療法「心理アロマセラピーの教科書」プレゼント中！

🌸 ストレス解消、睡眠改善、免疫力UP

🌸 潜在意識を変えるアロマの使い方

🌸 一瞬でマイナス感情や思考をゼロに

🌸 心と体の問題を癒せる心理アロマセラピスト養成

📌📌📌
bit.ly/3s2YAJR

———無料プレゼント

———LINEへのリンク

フォローする

メッセージ

+ 人



カウンセラ…



プレゼント



お客様の声

その②ー教育

自分のサービスの価値や得られる未来を伝える
(公式LINE、メルマガなど)



自分のサービスの特徴、それがなぜあなた（お客様）にとって必要なかを理解してもらうプロセスです。

これがないと、興味があってもなかなかサービスの購入には至りません。

教育を行うツールとしては公式LINEがおすすめです。

理由としては

- ・メルマガに比べて読んでもらえる確率が高い
- ・ステップ機能を使うことで、一度設定しておけば、好きなタイミングで自動で送信することができる
- ・お客様との交流がしやすく距離が縮まりやすいので、サービスの購入につながりやすい

からです。

そして、LINEはただ発信しても意味がなく、成果を出すために必要な内容というのがあります。

たとえば次のような要素が必要です。

- ・ 興味付け
- ・ ○○によって得られる未来
- ・ 危機感の増幅
- ・ エビデンス（証拠）
- ・ 実績、お客様の感想
- ・ 自己紹介（ヒーローズジャーニー）

こういった教育があって初めて、サービスの利用を真剣に考える人が増えてきます。これらの内容を公式LINEステップに設置することで、この教育が自動的にできるということです。

ちなみにメルマガは、LINEに比べ開封率が低く、かなり興味がないと読んでもらいにくいという欠点があります。

ただしLINEより字数を気にせず書けるので、伝えたいことを十分伝えられ、その分人間性も伝わりやすいと言えます。

すでにメルマガを書いている人は、特性を生かして利用するとよいと思います。

その③ー販売

サービス販売ページ（LP）



②でしっかり教育ができていると、お客さんもより興味が出たり「早くサービスを受けてみたい」という気持ちになります。

そこでサービス販売の募集をかけます。
そのためのページをLP（ランディングページ）といいます。

LPはブログを使って作ることもできますが、ペライチでも無料で作成できます。

LPに必要な要素は

- ・ キャッチコピー
- ・ イメージ画像
- ・ お客様の悩みリスト
- ・ サービスによって得られることリスト
- ・ サービス説明（体験セッションなど）
- ・ お客様の声
- ・ 自己紹介
- ・ アクションボタン

です。

なお、これは体験セッションや本サービスのLPの形であり、

リスト取り（LINEやメルマガ登録を促す）LPの場合は、もっとシンプルにしたほうが効果的なことが多いです。

このLPも、一度作ればあとは反応を見ながら修正していけばよいので、日ごろの投稿以外はすべて自動化することができます。



集客の仕組みを作るには、まず「真似る」のが近道

集客の仕組みを1から自分で考えて作るのは非常に大変ですし、どうしたら効果的なものが作れるかも分かりません。

これまで多くの人が結果を出してきたフォーマットを利用すれば、集客の仕組み化を最短で完成させることができます。

集客の仕組みは、あくまで自分が求める仕事を実現するための手段です。

しかし同時に、それは自分の強みや能力を発揮するための大きなきっかけになります。

だからこそ、やり方で迷わないように、そしてあなた自身の能力を十二分に発揮できるような、そんな集客の仕組みづくりをしてもらえたらと思います。



5. 【LINE登録者限定】個別相談会のご案内

ここまでスピリチュアル集客のブランディング、SNS集客の仕組みづくりについて説明してきました。

スピリチュアル×SNS集客AOでは、スピリチュアル分野で

- ・本格的に仕事をしていきたい
- ・SNSを使った集客を取り入れたい
- ・取り組んでいるけどなかなか集客できない

という方へ

「オンライン個別相談会」を実施しています。

相談会では

- ・今のあなたの現状をお聞きしアドバイス
- ・スピリチュアル集客完成コースの内容

についてお聞きいただけます。

通常¥3,000の個別相談を

LINE登録者限定で無料でご案内します。

スピリチュアルの仕事を自分らしく発展させていきたい方、
魂の望みを叶えたい方の参加をお待ちしています。

自己紹介&メッセージ



私はもともと臨床心理士として10年以上、病院に勤務していました。

その後、心理学とは違う角度から問題を解決してくれるスピリチュアルの分野を探求し、そのスキルをクライアントや身近な人、また自分自身の問題にも活かしてきました。

その中で、こんなに効果があったり人生を変えてくれるものの、一般にはほとんど知られてないものがたくさんあることに気づきました。

そして「スピリチュアルに関する集客」の仕事がライフワークとなったのです。

私が一番大切にしていることは、その人の魂の強みを引き出すこと。

その人が持つ資質や能力が花開くようサポートし、その人らしく力を発揮してもらうことが私の一番の喜びです。

スピリチュアル集客を通して、そんな魂の進化をともに実現していければと思います。