

マジシャンのための仕事術セミナー

~~クライアントが喜ぶ出張術~~

《このセミナーでわかること》

- ・ネットから仕事を取る方法
- ・クライアントに安心を与える方法
- ・実績を重ねて自分の価値を積み上げる方法
- ・ヒーローウッド内外でリピートを取るために考えるべきこと
- ・お客さんに写真を撮ってもらう方法
- ・仕事に繋がる文章術
- ・クライアントに好かれるために重要なこと
- ・良い口コミ評価をもらうために必要なこと
- ・クライアントが求める「マジック」以外の大切なこと

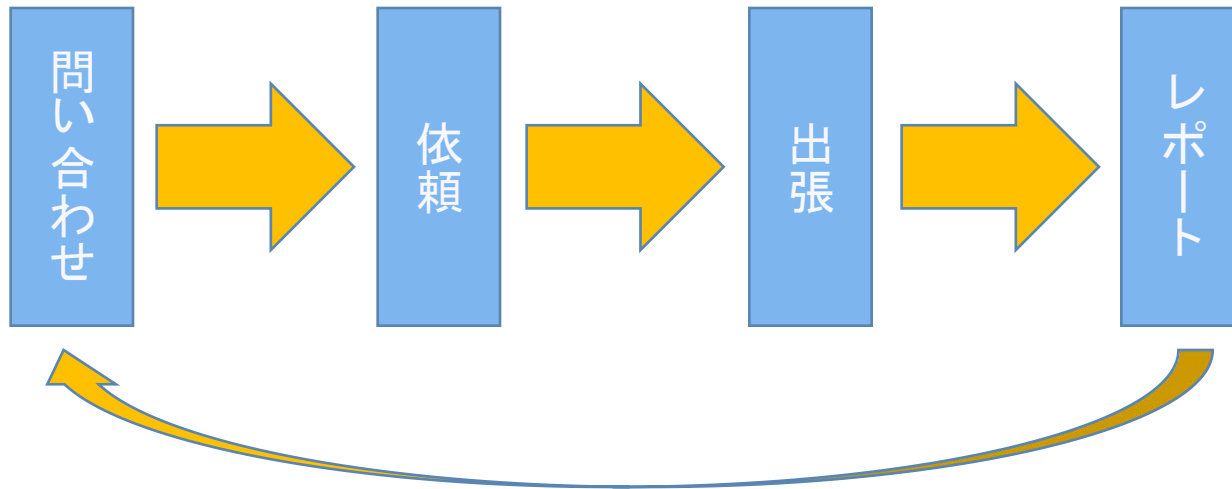
ヒーローウッドエンターテイメントが届けたい価値

みょうり

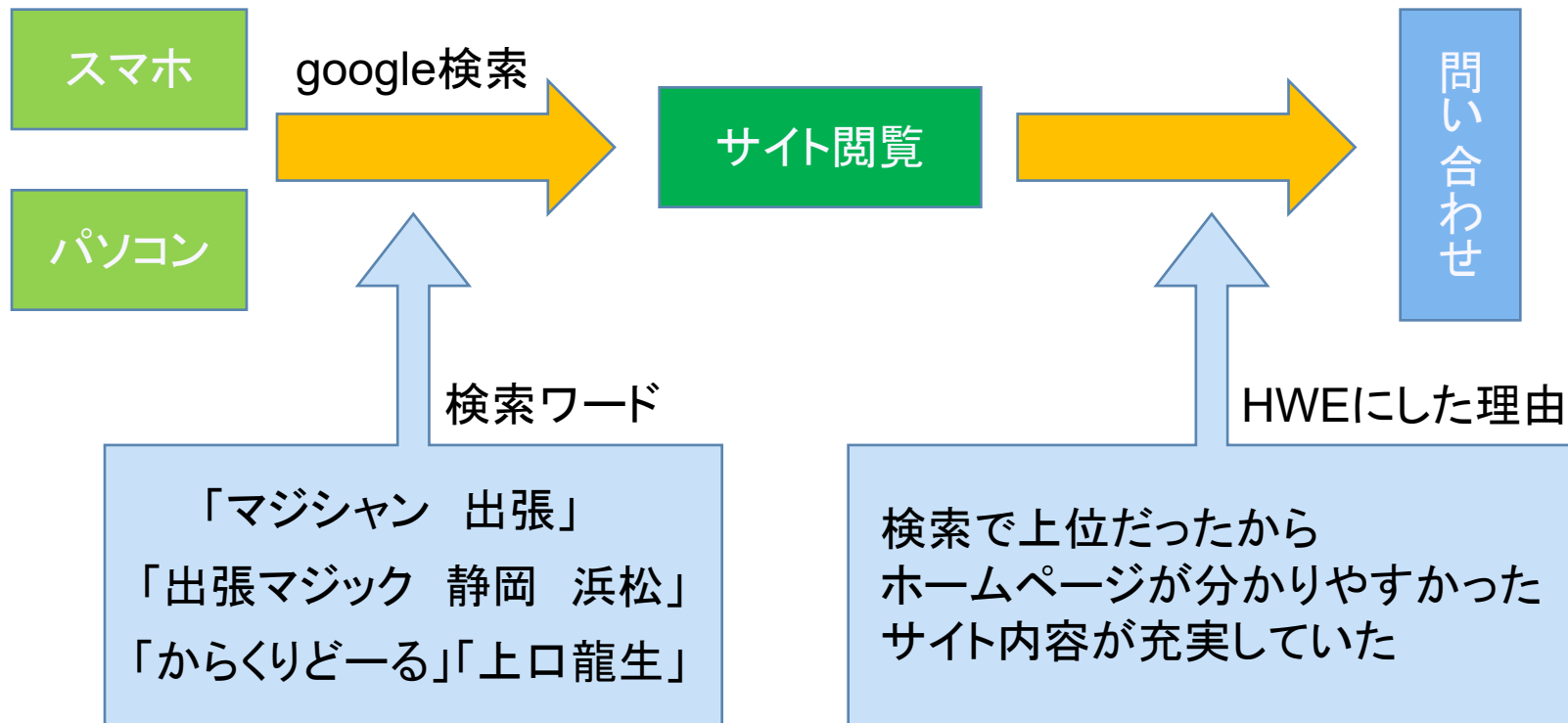
冥利

知らず知らずの間に受ける恩恵、利益

ヒーローウッドの仕事の流れ



問い合わせが届くメカニズム



ネットから仕事を取る方法

依頼決定のメカニズム



依頼を決めた理由

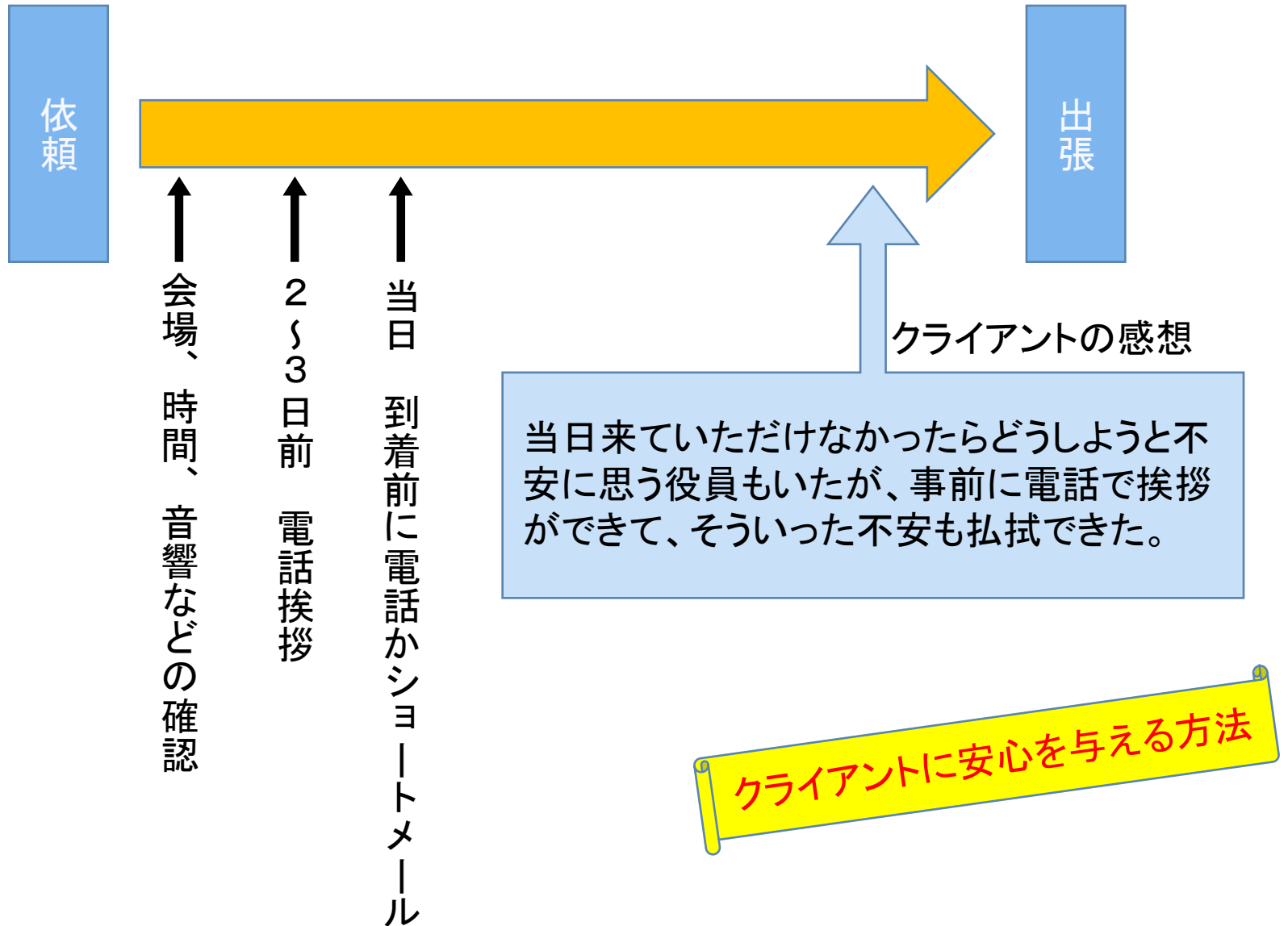
- ・レスポンスが早くて文章が丁寧
- ・相談事に親身に、丁寧に対応していただけた
- ・発注までのやり取りがスムーズ
- ・ピッタリの方を提案してくださったから
- ・希望価格内での対応
- ・他社は「空いてない」と言われた中、快く受けていただけた

エビデンスの提示

||

サイト、動画、レポート

出張までの流れ



出張当日：観客と幹事の立場の違い

観客	幹事
無料で見る	出演料を支払う
遊び	仕事
マジックを見たい	観客を楽しませたい
たくさんマジックを見たい	イベントを滞りなく進行したい

クライアントニーズ

良かれと思ってクライアント満足度を下げってしまう行い

■クライアントはマジックを見たい？

- × マジックが見たい ○ ゲストを楽しませたい
- × 楽しくてマジックを見ている ○ 仕事でゲストを迎えている

■ゲストが喜べばクライアントは満足？

- × ゲストの盛り上がれば万事OK ○ 会の進行をスムーズに行いたい
- × その場が盛り上がれば満足 ○ 開催したエビデンスが欲しい

写真撮影・録音・録画・ネットやSNSにアップする、どこまでOKかラインを決める
ヒーローウツのデフォルトは「写真OK、録画・録音はNG」

お客さんに写真を撮ってもらう方法

■ゲストからチップをもらってはいけない？

- × チップを断る ○ 出演料をもらっていることを伝えた上で受け取る

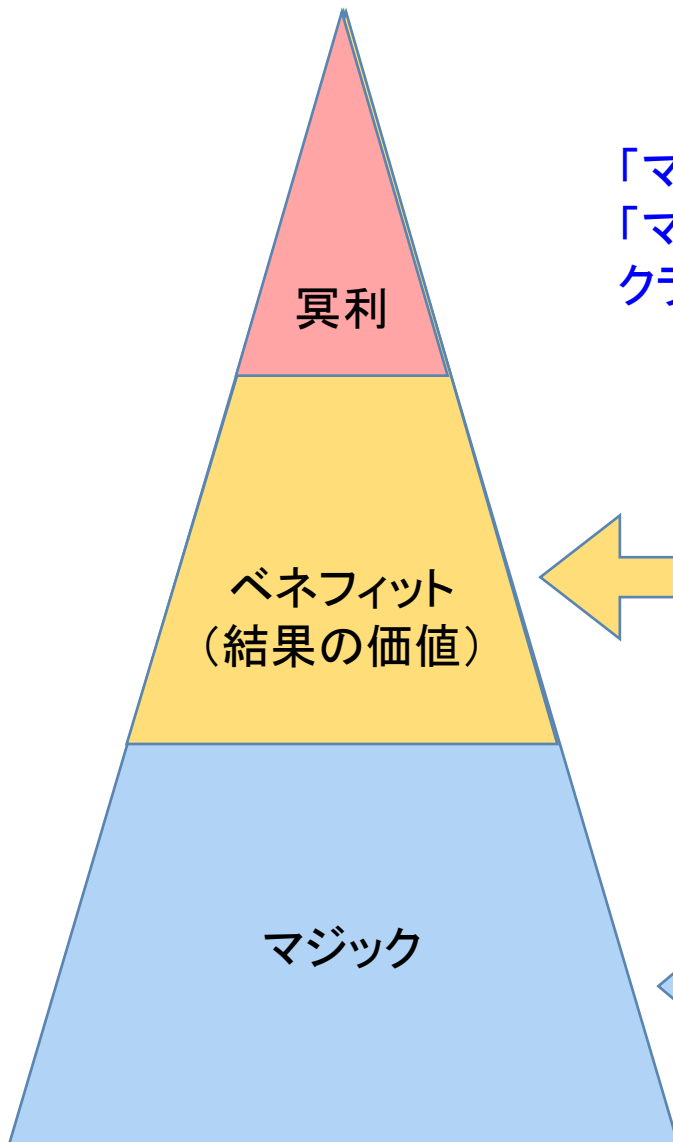
■ゲストからもらったチップはマジシャンのもの？

- × 無報告で自分のものにする ○ チップの所有者はクライアントが決める
- × お金が欲しい ○ 誰からいくらチップが出たかの情報が欲しい

クライアントが求めること

クライアントが求める
「マジック」以外の大切なこと

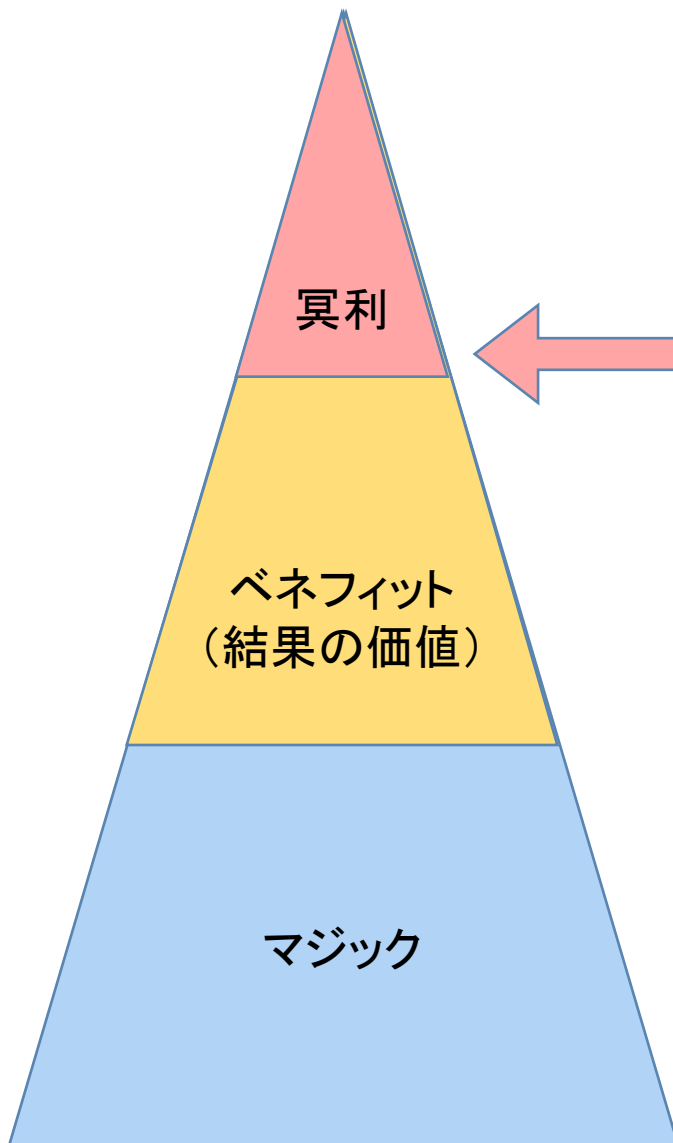
「マジックをしてほしい」という依頼の裏には、
「マジックをした結果、嬉しい状況になってほしい」という
クライアントの希望がある



「母も他の家族も大喜び！とても楽しい時間を過ごすことができました」
「大変盛り上がるイベントとなりました。主催した者として、大変満足でした」
「会場が盛り上がり、子どもから大人までみんなが一つになれました」
「臨機応変にご対応いただき、助けていただきました」

「テレビで見ていたようなマジックが目の前で見れて楽しかった」
「不思議な体験ができた」

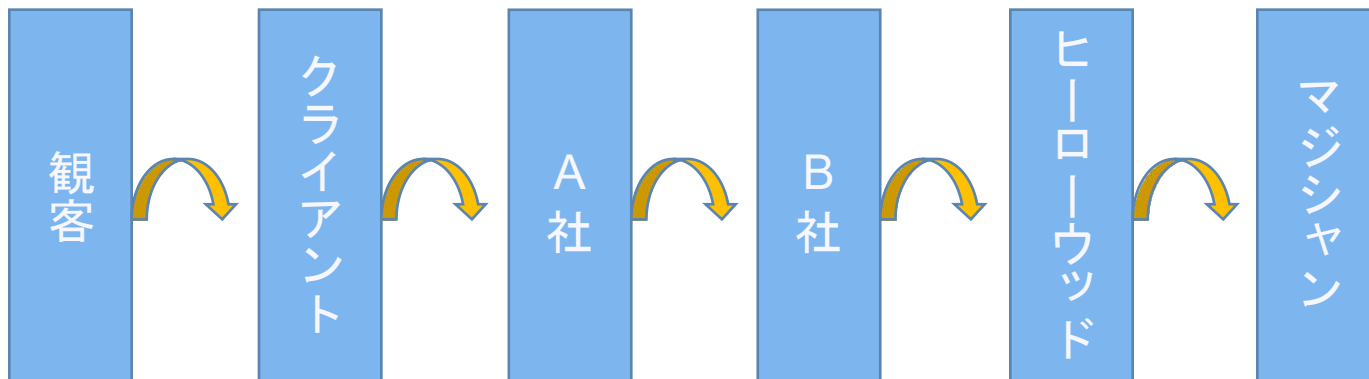
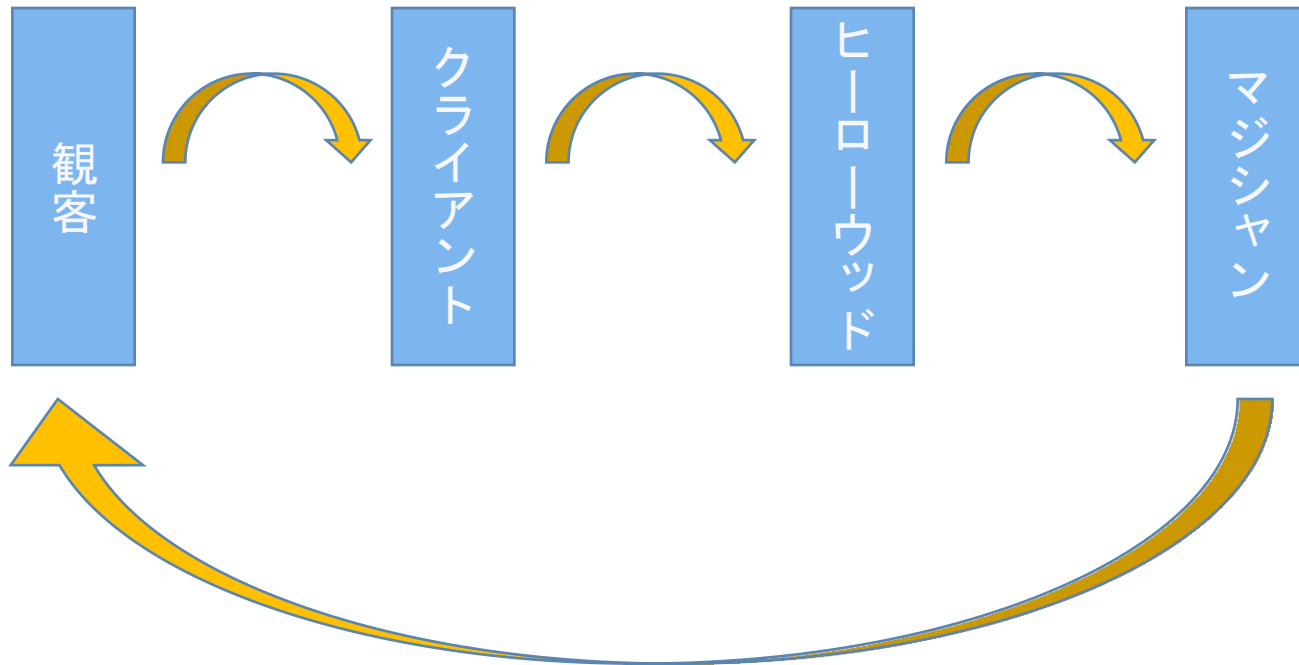
クライアントの隠された望み



「本当に楽しいひと時をプロデュースしてくださいました。みんなに褒められ、幹事としても鼻が高かったです」
「お客様から『楽しかった！』と嬉しいお言葉をいただきました」
「小学生の甥が『明日学校で話す！』と嬉しそうでした」
「内気な子ですが、マジックを教えていただいたおかげで、自分から話しかける自信ができたようです。『友達に見せる！』と張り切っています」
「アンケートを行ったところ、満足度100%でした！たくさん感謝の声をいただきました！」
「参列者から感動の声を多くいただきました」

クライアントが、ゲストから、
「あなたのおかげ」
「あなたの企画が素晴らしかった」
と絶賛されて冥利を感じたときが、
クライアント満足度が最も高い。

クライアントの希望を満たすためには？

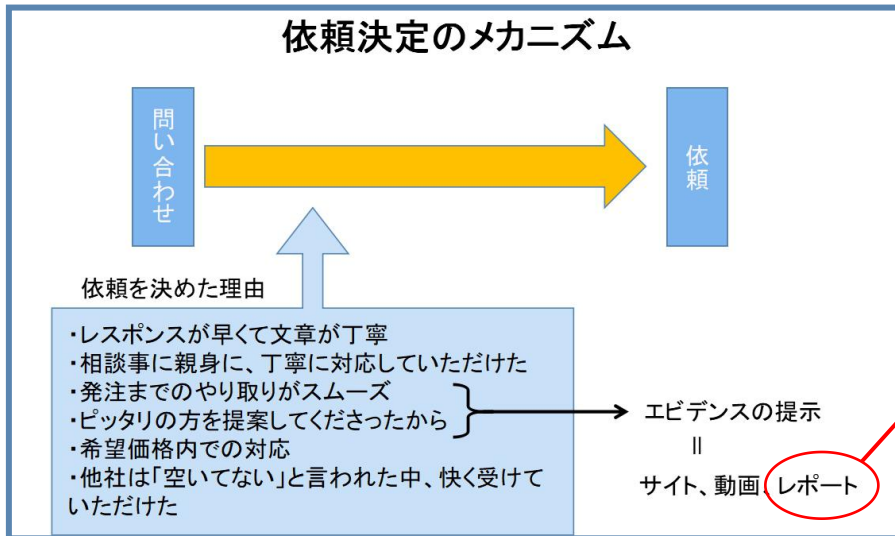
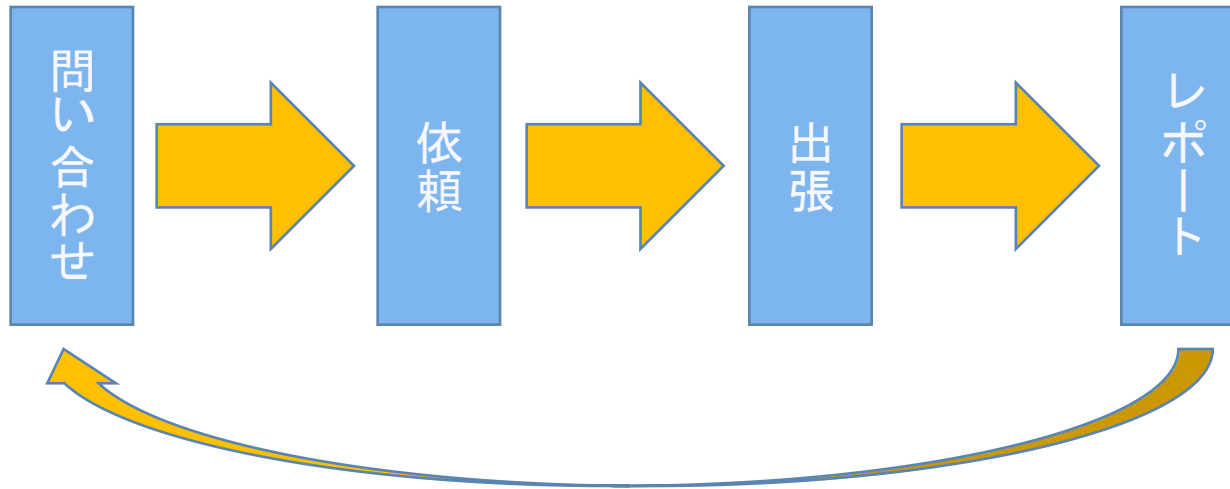


クライアントの功績になる流れを作る

- ・演技中、観客からスタンディングオベーション
→出演の機会をくれたクライアントを紹介する
- ・演技後、アンコールを求められる
→自分で判断せずに、クライアントの指示に従う
- ・観客からチップをもらう
→自分ではなくクライアントに渡してもらう
→チップと同時に名刺をもらってクライアントに渡す
- ・廊下、楽屋、帰り際に観客から感謝の言葉をもらう
→同じことをクライアントにも伝えてもらう

クライアントに好かれる
ために重要なこと

レポートの意義



- ・わかりやすい文章
- ・雰囲気が出る写真
- ・クライアントの好意的な感想

レポートにおける「わかりやすい文章」

目的：読者がその文章を読んで「自分も呼びたい！」と思えること

- ・会場、シチュエーション、観客の人数などがわかりやすい
- ・演技の内容がわかりやすい
- ・観客の反応がわかりやすい
- ・演技構成の理由がわかりやすい
- ・演者の考え方がわかりやすい
- ・文章の流れがわかりやすい
- ・時系列がわかりやすい
- ・敬語表現がわかりやすい
- ・筆者のキャラクター性がわかりやすい
- ・筆者の立場がわかりやすい

筆者の立場

クライアント

- ・盛り上がりました。
- ・お客様もお喜びでした。
- ・また依頼したいです。

ヒーローウッド

- ・企業様の忘年会でご依頼いただきました。
- ・ご利用いただき、ありがとうございました。

観客

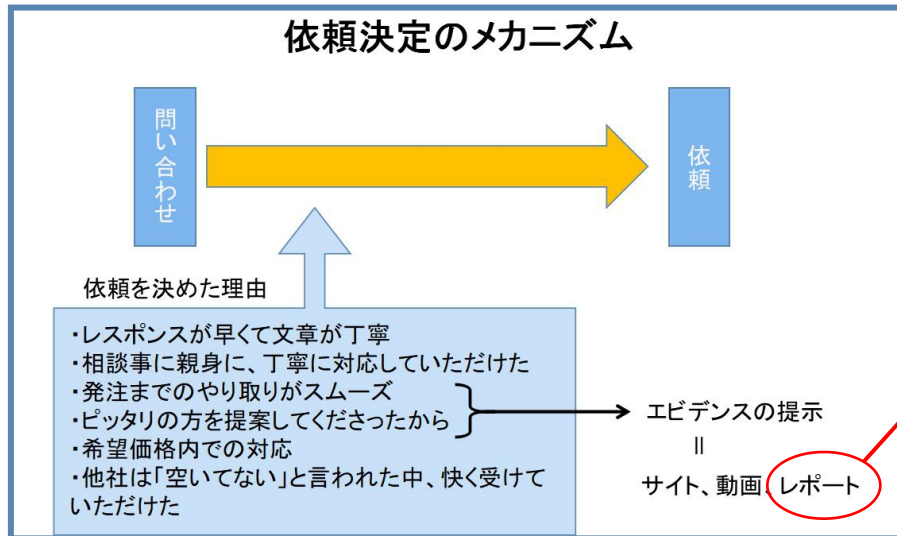
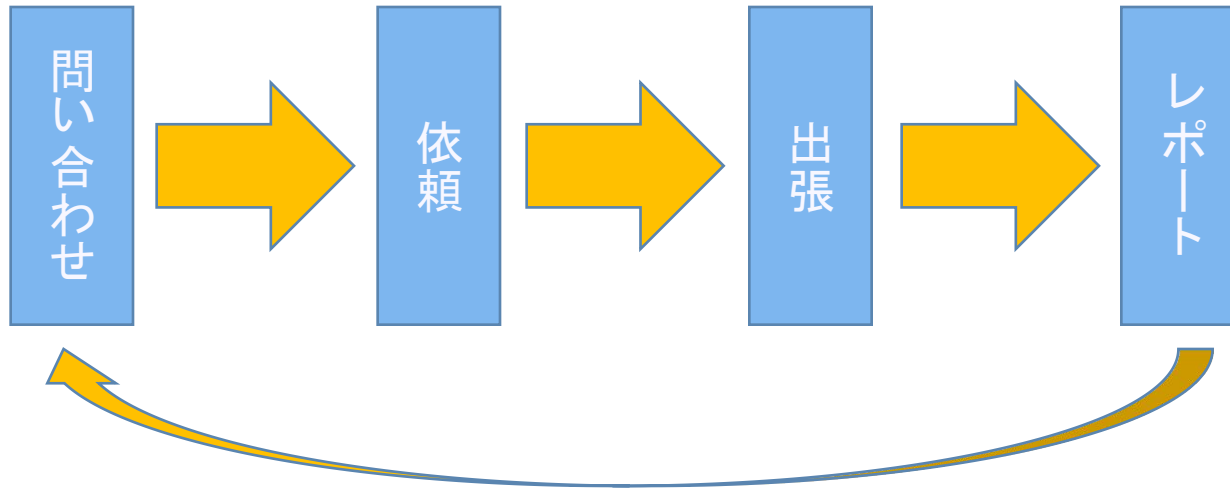
- ・楽しかったです。
- ・不思議でした。
- ・驚きました。

マジシャン

仕事に繋がる文章術

- ・打ち合わせのお電話でお子様が多いと伺いましたので、キッズ用を多めで演技構成しました。
- ・お寺での出演は初めてで、会場の厳かな雰囲気圧倒されましたが、一生懸命やりました。
- ・演技後に、4歳くらいの男の子が、飛び上がりながら走り寄って握手しに来てくれました。
- ・会場に到着したら、10人のスタッフがお出迎えしていただいて、恐縮しました。

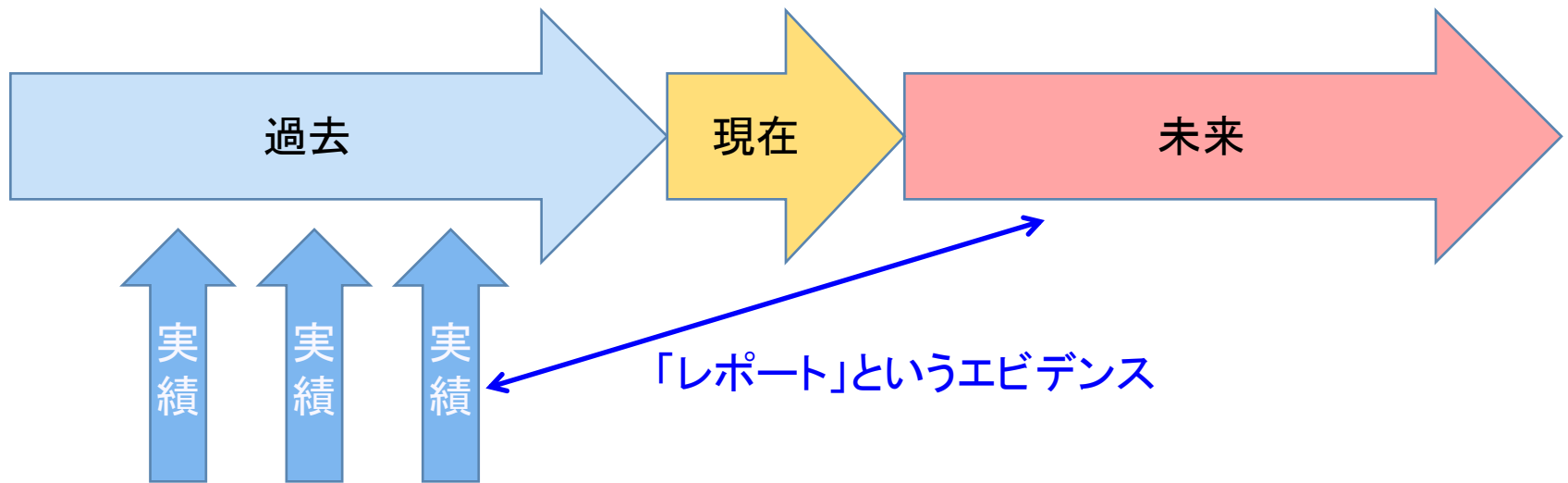
レポートの意義



良い口コミ評価をもらう
ために必要なこと

- ・わかりやすい文章
- ・雰囲気が出る写真
- ・クライアントの好意的な感想

実績を積み上げる意味



クライアントが依頼するために必要な情報は何か

- ・わかりやすいサイト、プロフィール
- ・雰囲気が伝わる写真
- ・演技中の動画
- ・価格が妥当だと思える出演歴
- ・同じシチュエーションで出張したという実績

実績を重ねて自分の価値を
積み上げる方法

仕事でレポートを取るには

- ・たくさん仕事をして経験と実績を積む
- ・写真や動画が撮れる機会は積極的に利用する
- ・「冥利」を届けてクライアントに好かれる
- ・良いレポートを作って問合せ確率、依頼確率を上げる
- ・エビデンスを積み重ねる意識を持つ

ヒーローウッド内外でレポート
を取るために考えるべきこと

マジシャンのための仕事術セミナー

~~クライアントが喜ぶ出張術~~

《このセミナーでわかること》

- ・ネットから仕事を取る方法
- ・クライアントに安心を与える方法
- ・実績を重ねて自分の価値を積み上げる方法
- ・ヒーローウッド内外でリピートを取るために考えるべきこと
- ・お客さんに写真を撮ってもらう方法
- ・仕事に繋がる文章術
- ・クライアントに好かれるために重要なこと
- ・良い口コミ評価をもらうために必要なこと
- ・クライアントが求める「マジック」以外の大切なこと

ご清聴ありがとうございました