

愛用者からビジネスメンバーへ!

自宅でパン教室を開いている中川佳省さんは、生徒から参寿恵本舗が伝わった。中川さんの変化に生徒が気づいて、自然とサプリメントの魅力が広まっていった。健康できれいになって、喜んでいるメンバーが多く、感謝の連鎖が起きているという。パン教室も参寿恵本舗の活動も「80歳になっても続けたい」と意気揚々だ。

参寿恵本舗 よしみ
中川佳省さん



PROFILE

1967年11月生まれ、53歳。千葉県出身、茨城県在住。大手化粧品メーカーや会計事務所で勤務し、26歳のときに結婚。29歳のときにご主人と脱サラし、飲食業を立ち上げた。15年前から、自宅でパン教室を開講している。19年、参寿恵本舗に登録。上位タイトルのプラチナを早期に達成した。



中川さんのパン教室 (Pancake making school)

参寿恵本舗のイベント



見た目もかわいいワレムディプロマツト。生地には竹炭が入っている

ターニングポイント!

生徒が 中川さんの変化に 気づいた

惚れ込んだ製品を
みんなと共有したい

中川さんは、15年前から自宅でパン教室を開いている。パンやケーキなど、数多くのおいしい料理の作り方を学べるため、長年通い続けている生徒も多いという。

15年前、パン教室の生徒から参寿恵本舗のオタネニンジン系エクセスのサプリメントを勧められた。「ちょうどその頃、教室のクリスマスレッスンを忙しなく、過労ぎみでした。オタネニンジンのサプリメントを飲んでいたら、とても身体が楽になったので、念願通り購入したのです。」

多くの人に愛用の輪が広がっていった結果、中川さんは上位タイトルのプラチナを早期に達成し、参寿恵本舗の年末恒例のイベント「参寿恵アワード」で表彰を受けた。「参寿恵アワード」に顔を出して、応援してくださいました。本当に感謝です。」

「参寿恵本舗のメンバーは、みんなが健康でいることが理解できると、安心していただけるようです。」と魅力が伝わりやすくなっている。

「私の料理の神髄は、「愛おしい」「嬉しい」「楽しい」「おもしろい」の4つです。そんなふうに感じていただける方を増やしていきたいですね。みんなが健康になって、楽しく笑って、ともに寄り添いながら毎日がなっても続けたいことが目標です。」

感謝の連鎖が
経済にも繋がる

パン教室は毎日開いているため、多くの生徒たちにオタネニンジンのサプリメントの魅力を伝わっていた。料理家の友人やママ友にも大好評だった。「とくに女性は、肌がきれいになったり、本当に嬉しいですね。顔を見るとき、みんなが羨ましくていいですね。」



相手に なぜ伝えたいかを語る

伝える相手と信頼関係を構築できていないからうかがい難い。あまりよく知らない人から「良いサプリメントがある」と言われても、心に響きづらいです。あなたが体験した製品について、なぜその方に伝えたいのか、その思いを伝えることが大切だと思います。

「安く飲める」という 声のかけ方はしない

よく「この製品を友人に紹介すれば、安く飲めるようになるよ」と声をかける人がいますが、私はその声のかけ方があまり好きではありません。製品を体験して、価値を感じているから、教んでいるのです。その上で、その製品を「大切な人に伝えたい」という気持ちが生まれてこそ、相手に製品の魅力が伝わるのだと思います。

自分自身が 製品を体感する

やはり製品を体感することが一番です。どんなに良い製品であっても、自分自身が体感していきなかつたら、周囲の人には伝えられません。そして、体感を得られたら、私はすぐに話したくなります(笑)。自分が若いし、良いと思ったものは、みんなと共有したいですからね。

愛用者が 紹介活動を行う ときの 3つの心得



LINEグループで「オタネニンジン」について説明したり、メンバーからの質問に回答したりしている。

