

まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- 
- 
- ①お名前、地域
 - ②ご職業
 - ③自身の強み、アピールポイント
 - ④12月の目標

【オンラインセミナー受講の注意事項】

- ・ このレジュメは後程
特設サイトでご覧頂けます。
- ・ このセミナーは録画し、メンバーに
公開されます。(撮影はココからです。)

★ 個人事業主のための五つ星ビジネス経営塾 ★
自分ブランド構築オンラインサロン



あり方は一つ!
やり方は様々!

今までで一番の売上げを作る!

売上伸ばす部 ^{ステージ} 3

A photograph of a man and a woman in a gym. The man is on the left, shirtless, wearing grey shorts, and is lifting a large dumbbell. The woman is on the right, wearing a white sports bra and white shorts, and is also lifting a dumbbell. The background shows gym equipment and a bright, airy environment.

筋トレはやるか？

売上伸ばす部の目的

12月に過去最高、
もしくは今年最高の
売上を作る！

売上伸ばす部の目的

【冬の相場】

公務員:約60万円強

一般:約37万円

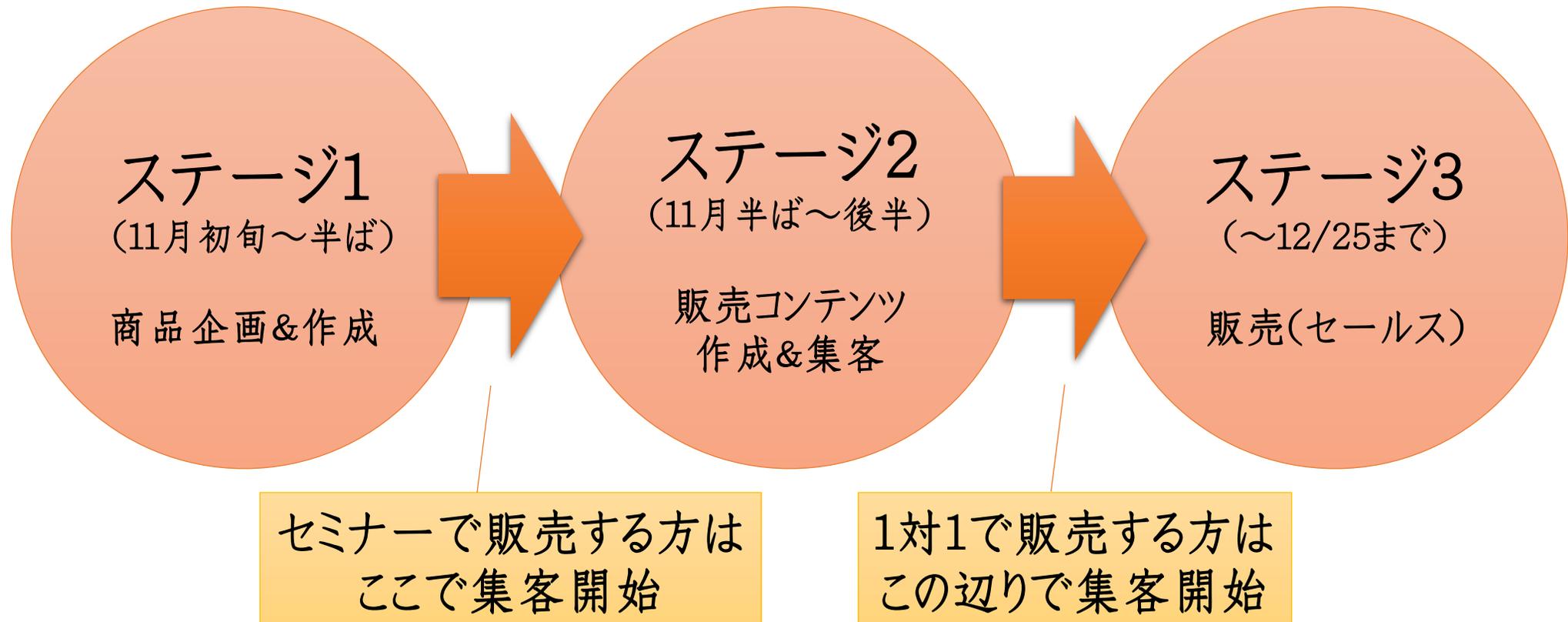
【冬のボーナス】

公務員:12月10日

一般:12月5～25日

売上伸ばす部の流れ

こんな流れで進みます…



売上伸ばす部の流れ



ステージ2 「販売コンテンツ作成」は済んでいますか？

セールスについて

■ 販売のパターンは？

- ・ ブログ、HP 契約
- ・ メルマガ 契約
- ・ セミナー 契約
- ・ 体験サービス 契約
- ・ セミナー → フォロー 契約

皆さん、どれで販売しますか？

売上伸ばす部

ステージ3 (～12/25)

販売(セールス)

売上伸ばす部

の、前に大事なこと！

テーマ、数値目標は
覚えていますか？

売上伸ばす部

このステージ3は

自身のエネルギーが
もろに売上に反映します！

売上伸ばす部

自信が無い、焦り、不安など

非言語の部分

が、文章や表情で伝わりやすい！

～気持ちは軽やかに！ワクワクドキドキ感を意識してください！～

A man and a woman are working out in a gym. The man is on the left, shirtless, wearing grey shorts, and is lifting a dumbbell. The woman is on the right, wearing a white sports bra and white shorts, also lifting a dumbbell. The background shows gym equipment and a bright, airy environment.

ステータス

売上伸ばす部

ステージ3 (～12/25)

販売(セールス)

セールスって
どんなイメージ？
得意？好き？

セールスとは



売込み！

頑張っつて買わせる！



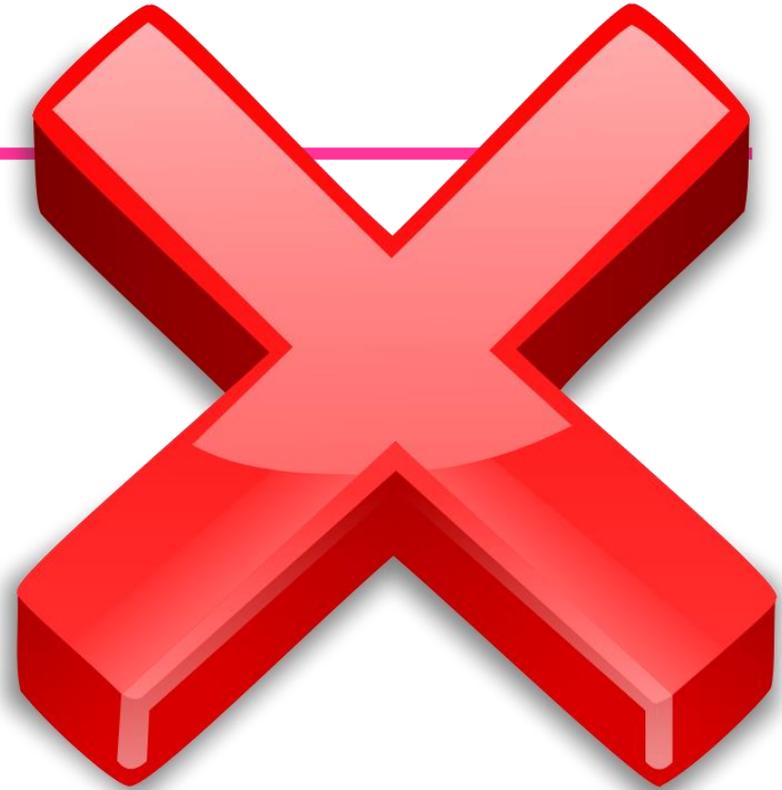
セールスとは

お客さんが欲しいと思うモノ

必要なモノを【提案】すること

その結果、感動・満足を起こすもの

セールスとは



誰にでも

提案・売っちゃダメ

セールスとは

セールスとは…

喜ばれること

感謝されること



セールスとは

「奪う」ではなく
喜びや感動を
「分かち合う」



セールスとは

■ 大きく2パターン！

リアル or ネット

Webで セールス&集客編



Webでセールス&集客

■ 3つの要素を抑えましょう

- ① 見込み客リスト
- ② ランディングページ(LP、販売記事)
- ③ スケジューリング

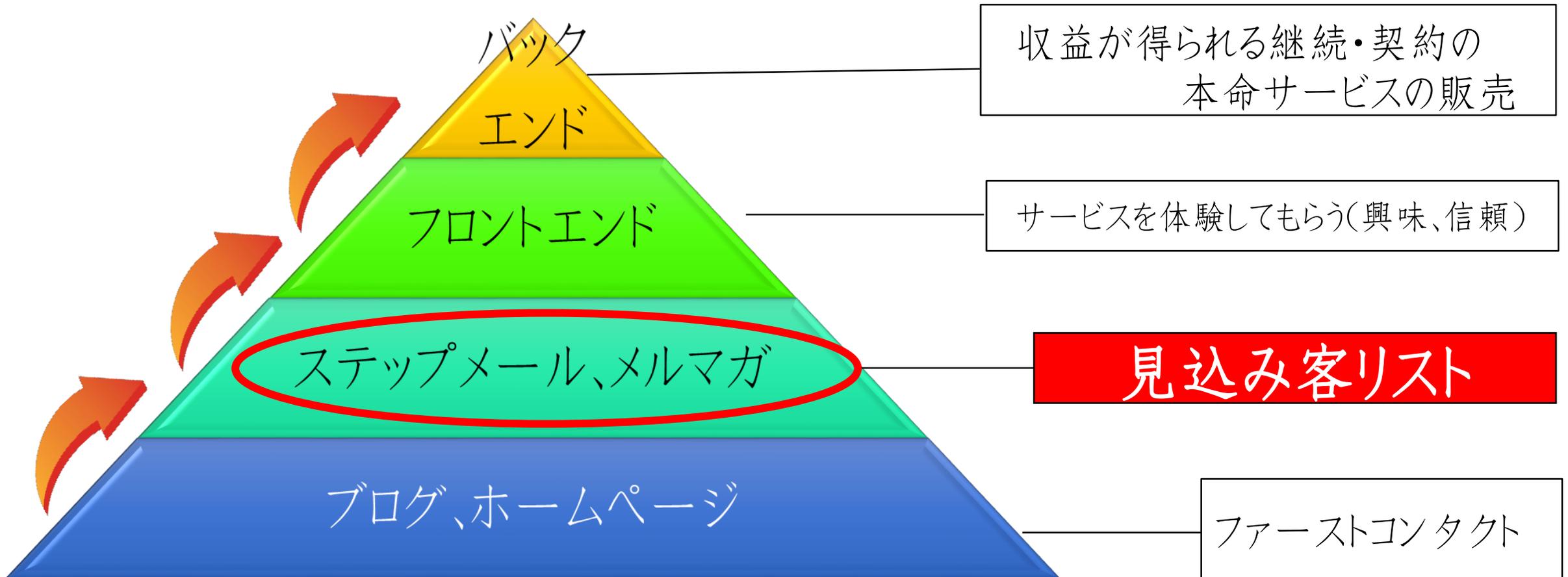
Webでセールス&集客

■ 3つの要素を抑えましょう

- ① 見込み客リスト
- ② ランディングページ(LP、販売記事)
- ③ スケジューリング

Webでセールス&集客

■集客の仕組みを理解する。



Webでセールス&集客

見込み客とは・・・

①だけなら
ブログ、FBでも
可能ですね♪

①興味・関心が高く、購買意欲がある

②売り手のタイミングで直接情報を届けられる

➡ メルマガやLINE公式

Webでセールス&集客

◆メルマガの読者 = 見込み客

読者300人 → **集客**に困らなくなる

読者1000人 → **お金**に困らなくなる

1リスト1万円/年収と言われます。



Webでセールス&集客

見込み客との関係構築・・・

普段から有益な情報を発信し

信頼や興味関心を積み重ねることが大事！



いつか会いたい、教えてもらいたいという関係性を築く！

Webでセールス&集客

■ 3つの要素を抑えましょう

- ① 見込み客リスト
- ② ランディングページ (LP、販売記事)
- ③ スケジューリング

【重要ポイント】

誰かがどうなるを

繰り返す！ 擦り込む！

【重要ポイント】

読んでほしいところは

【赤字太字】で強調！

【重要ポイント】

申込み以外の
リンクには飛ばさない

Webでセールス&集客

■ 販売記事を書く場所

- ワードプレス、ホームページ
- ペライチ、eat.auto
- リザーブストック



Webでセールス&集客

■ 3つの要素を抑えましょう

- ① 見込み客リスト
- ② ランディングページ(LP、販売記事)
- ③ スケジューリング

Webでセールス&集客

■ 販売記事の反応を上げるには…

いきなり募集しても反応は薄いので

1週間ほど前の予告からスタート

(詳細が決まる前から案内してもOK)

受付スタートした時点で「良ければ買ってみよう」と思われているレベルが理想(興味が高く、検討しているレベル)

Webでセールス&集客

■ 販売記事の反応を上げるには…

予告する内容は？

- いつから受付開始
- 誰がどうなるサービス
- このサービスへの思い
- クライアントがどうなっている



バックエンドの提供内容に関連することで得られた成果はここでも伝えてOK

体験や単発だけで出たクライアントの変化・成果も案内してOKです(*´艸`)

Webでセールス&集客

【その他のポイント】

- 受付開始は月～水
- 1週間予告。1～2週間受付。
- 最終日は2回案内すること。
- **個別で直接ご案内するのも大事。**



■ 案内時のポイント

→ いつから募集なのか、募集状況をアピール

【明日募集開始】(誰がどうなった)

【募集開始】 ○○継続コース

【本日×切】 (受けるとどうなる)

お客様の声
お客様の成果

気持ちは軽やかに！ワクワクどきどき感を意識

10日から17日まで受付の場合…

日	月	火	水	木	金	土
1 先負	2 仏滅 一粒万倍日	3 大安 大安 一粒万倍日	4 赤口	5 先勝	6 友引	7 先負 寅の日
8 仏滅	9 大安 大安	10 赤口 巳の日	11 先勝	12 友引	13 先負	14 仏滅
15 大安 大安	16 赤口 一粒万倍日	17 先勝 一粒万倍日	18 友引	19 先負 寅の日	20 仏滅	21 大安 大安
22 赤口 巳の日	23 先勝	24 友引				28 友引 一粒万倍日
29 先負 一粒万倍日	30 仏滅	31 大安 大安 寅の日				

最終日は
昼・夜の
2回発信

※○がある日が発信日の目安

【予告期】
数日前から2~3回小出しで案内。

【販売期】
販売日前後含めて5日間と
販売終了日2日間。

お客様の声や連載記事
(ノウハウやストーリー)を配信。

読者を飽きさせないことや
商品の効果・魅力を伝えていく!

10日から17日まで受付の場合…

日	月	火	水	木	金	土
1 先負	2 仏滅 一粒万倍日	3 大安 大安 一粒万倍日	4 赤口	5 先勝	6 友引	7 先負 寅の日
8 仏滅	9 大安 大安	10 赤口 巳の日	11 先勝	12 友引	13 先負	14 仏滅
15 大安 大安	16 赤口 一粒万倍日	17 先勝 一粒万倍日	18 友引	19 先負 寅の日	20 仏滅	21 大安 大安
22 赤口 巳の日	23 先勝	24 友引				28 友引 一粒万倍日
29 先負 一粒万倍日	30 仏滅	31 大安 大安 寅の日				

気持ちは軽やかに！
ワクワクどきどき感
を意識！

※○がある日が発信日の目安

よくある間違い！

募集開始のメルマガ・ブログは…
LPのコピペはNG。

基本は

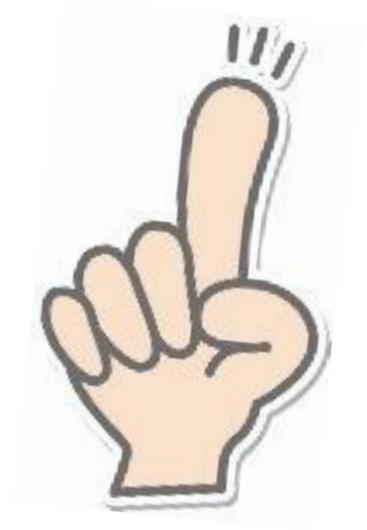
「サービス(商品)への想い」 又は
「お客様の声(受けるとどうなる)」

を書き、LPへ誘導します。

大事なのは信頼や興味を高めること。

Webでセールス&集客

【最後まで諦めないで！】



Webでの販売は

募集開始日と最終日

が一番売れます！

【ワーク】

予告・案内時の

発信内容を10個考えてみよう！



例)

① どんな人向けか、どうなれるのか

② どんなプログラムなのか

③ 商品への想いや熱意

④ ○○○さんのお声



リアルで セールス&集客編



リアルでセールス&集客

■ 3つの要素を抑えましょう

- ① 体験サービスの提供内容
- ② クロージングまでの流れ
- ③ 期間や価格の見せ方

リアルでセールス&集客

■ 3つの要素を抑えましょう

- ① 体験サービスの提供内容
- ② クロージングまでの流れ
- ③ 期間や価格の見せ方

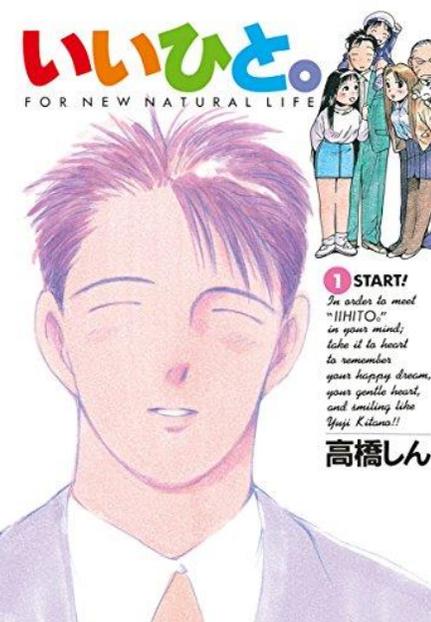
契約に繋がるセッションの流れ

■ 体験サービスの提供内容

自分で何とかできそう！
と、思ってしまうと
契約に繋がりません。

お腹いっぱいになると
お客さんは購入しない！

話過ぎるのはお客さんのためになりません。
「ついつい話し過ぎちゃう」はただの自己満足！



契約に繋がるセッションの流れ

■ 体験サービスの提供内容

体験セッションやオリエンテーションは…

やること(課題)

9割

やり方(ノウハウ)

1割

満腹にせず、1人では根本解決は無理…と気づいてもらうこと！

契約に繋がるセッションの流れ

■ 体験サービスの提供内容

必要な対処策はコレ！
改善するまでに
どれくらいの期間が必要！

専門家として
相手の問題の

ドクター ー になりましょう！



リアルでセールス&集客

■ 3つの要素を抑えましょう

- ① 体験サービスの提供内容
- ② クロージングまでの流れ
- ③ 期間や価格の見せ方

リアルでセールス&集客

■ 質問です。

クロージングはいつから
始まっている？

実は会う前から始まっています！



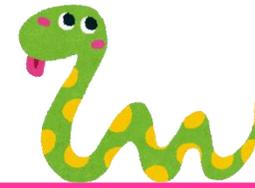
リアルでセールス&集客

■ セールスはヘビの尻尾

どこからセールスクロージングなのか
分からないのが理想！

沢山の要素が積み重なり
ご成約へと繋がっていく





顕在意識

5~10%
意思決定・判断

潜在意識

90~95%
記憶・思考パターン
概念・思い癖
習慣・人格 など

■ 沢山の要素とは…

- あなたのことを信頼している
- 自分に必要だと感じている
- 購入後の未来が視えている
- 商品に価格の妥当性を感じている



■ 信頼構築、必要性の刷り込み

- 問合せ、予約時からのやりとり
- どれくらい課題があり時間が必要か
- 本サービスを受けるとどうなるか
- このまま何もしなかったらどうなるか

誰でも売れちゃう
バックエンドの
セールス手法

誰でも売れちゃうバックエンドのセールス手法

■ 購入に必要な要素は？

- A. ラポール（信頼構築）
- B. ニーズ（深い悩み）
- C. ビジョン（悩みが解決できる）
- D. ウォンツ（欲しいと思う）
- E. ブレイブ（決断する勇気）



7ステップで
満たしていく

誰でも売れちゃうバックエンドのセールス手法

■ セールスの7ステップ

- | | |
|------------------|---|
| 1、大前提として売り込まない | A |
| 2、悩みを引き出す | B |
| 3、願望を引き出す | C |
| 4、受けた人はどうなった | C |
| 5、あなたがどうなるを言う | D |
| 6、私はあなたをどうしてあげたい | E |
| 7、限定条件を提示する | E |

- A. ラポール（信頼構築）
- B. ニーズ（深い悩み）
- C. ビジョン（悩みが解決できる）
- D. ウォンツ（欲しいと思う）
- E. ブレイブ（決断する勇気）

特に5、6は
相手の心を動かす

- 1、大前提として売り込まない
- 2、悩みを引きだす
- 3、願望を引きだす

お悩み解決タイム

- 4、受けた人はどうなった

提案タイム

- 5、あなたがどうなるを言う
- 6、私はあなたをどうしてあげたい
- 7、限定条件を提示する

すぐに解決しない！
まずはジックリ話を聞く！
必ず重要ポイントをメモ！
カルテを作っていく。



このボリュームは様々ですが…

課題7～9割

解決1～3割

次ページで
ポイント解説

- 1、大前提として売り込まない
- 2、悩みを引き出す
- 3、願望を引き出す

お悩み解決タイム

- 4、受けた人はどうなった

提案タイム

- 5、あなたがどうなるを言う
- 6、私はあなたをどうしてあげたい
- 7、限定条件を提示する

【提案時のポイント】

①ここまで感じてることを聞く

「〇〇さん、ここまで話してみても今、どんなことを感じていますか？」

「いまの状況を変えるには何が必要か確認してみましょう。」

→ 「次はどうしたらいいんですか？
一人じゃ大変そう…」を引き出す

- 1、大前提として売り込まない
- 2、悩みを引きだす
- 3、願望を引きだす

お悩み解決タイム

- 4、受けた人はどうなった

提案タイム

- 5、あなたがどうなるを言う
- 6、私はあなたをどうしてあげたい
- 7、限定条件を提示する

【提案時のポイント】

②提案していいか確認する

「〇〇さんに必要なサービスがあるんですが、聞いてみますか？」

「〇〇さんの問題を全て解決し、なりたいた言われてた状態にするサービスがありますが気になりますか？」

【リアルな場では…】



売上伸ばす部に
テンプレあり！

チラシや冊子があると提案もしやすい。

【ファスティングビジネスを成功させる】

ファスティングアドバイザー 売出し力アップコース

ファスティングのことは分かったけど、どう売り出したらいいかわからない…

◆ コースを受講頂くことによりなれます！ ◆

- スムーズで説得力のあるカウンセリングとクロージングが出来るようになります。
- 自然とロコミ・紹介が起るようなSNSのやり方を身に付けることができます。
- 自信をもってお客様のファスティングをサポートできるようになります。
- 現場で分からないことがあったときにすぐに疑問解決ができます。
- ファスティングビジネスの仕組みをマンツーマンで構築します。

【ファスティングビジネスの基本的な流れ】

この流れを構築していくファスティングアドバイザー向けのビジネスコースとなります。特に重要な「カウンセリング」で、ここで如何にお客様のニーズを惹きだし必要性を感じて頂けるかが、売上アップのキーポイントになります。

「カウンセリング」に関しては特に講師Kiyomiの得意分野であり、独自のプレゼンスライドとカウンセリングシートをプレゼントしているため、カウンセリング力は大きく上がることでしょ。

またセールスが苦手という方でも、スムーズにクロージングする秘訣をお伝えします。美容整形外科でクロージングを担当・指導していたので、クロージングのイロハなら私にお任せください。もちろんスタッフ様への研修も可能です。

ファスティングアドバイザー売出し力アップコース詳細

- ◆ **ベーシック 1か月コース 13万円(+税)**
 - ・コンサルセッション 120分×1回(主にカウンセリング方法を指導)
 - ・カウンセリングシート、プレゼンスライド(セットで5万円程の内容)
 - ・期間中のメールサポート無制限
- ◆ **プラチナ 3か月コース 25万円(+税)**
 - ・コンサルセッション 120分×4 + ベーシックの内容
 - ・カウンセリング方法、売出し力のコンサルティング(ブログ、SNS)
 - ・既にお持ちのサービス・商品との相合せ商品化の提案、食事指導の細かいやり方
 - ・ファスティング後の食事指導シート・ファスティング後の最終レポート用紙
 - ・日々の報告メールのひな型
- ◆ **プレミアム 6か月コース 40万円(+税)**
 - ・セッション 120分×6 + ベーシック&プラチナの内容
 - ・売出し力のコンサルティング(ブログ、SNS、メルマガ、動画)、セールス&クロージング

◆ お支払いやお振込、もしもクレジットカードでお振込みです。分割払いも可能です。ご相談ください。
◆ セッション日は日曜日以外です。お急ぎな場合はお急ぎの日で行って頂きます。セッションのキャンセルは前日までに。当日キャンセルの場合は基本的に一部キャンセル料がかかります。
◆ お申し込み後のお客様都合でのキャンセルの場合は、ご返金は出来ませんのでご了承ください。

【お申込みの流れ】
お手元のアンケート用紙に記入、もしくは 講師Kiyomiまで直接お申し出、ご連絡下さい。
なおご案内させて頂くキャンペーンは当日限りとなります。

ENZYME FASTING ADVISER

ファスティングアドバイザー&セールスコーチ
Kiyomi (黒田 喜代志)

10年間におわり、美容外科に勤務、美容外科医に準ずる自分の美容を追求する中ファスティングに出会い、一週間での体の軽量化に成功。
その経験を生かしてお客様の悩み、お悩み、お悩みを多くの方に伝えるためにファスティングアドバイザーとして独立。現在はアドバイザーの養成、ビジネス構築のサポートまで行っています。

ファスティングだけでなく、内面も美しくなる「腸モテマインド」を広める活動も積極的に進めています。
今年10月には書籍出版も予定しています。

ブログへのアクセスはコチラから

◆ 販売元は販売元、ファスティングアドバイザー Kiyomi
https://ameblo.jp/fastingkiyomika

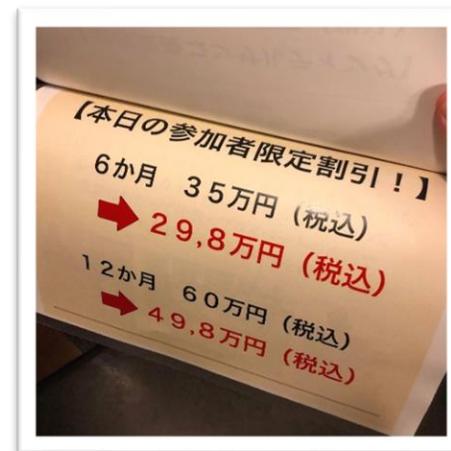
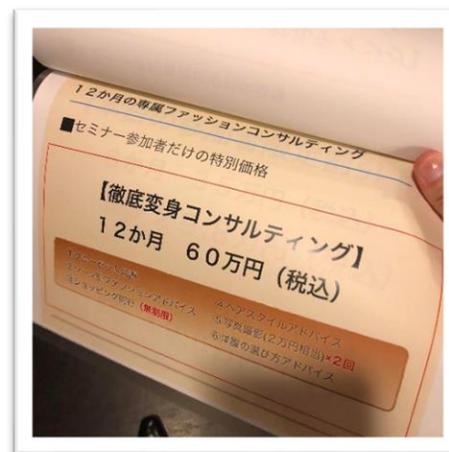
◆ お問い合わせはコチラ
e-mail: kiyon0928@gmail.com



契約に繋がるセッションの流れ

売上伸ばす部に
テンプレあり！

プレゼン用資料、説明用資料



PowerPointやWordで作る

資料の構成(内容の順番)について

- 1、一言で言うとうどうなれるサービス
- 2、自分の経験やお客様の成果
- 3、プログラム(内容)やサポート内容の紹介
- 4、特典や保証、価格・申込期限の紹介
- 5、さいごに…(自分の想い)

契約に繋がるセッションの流れ

売上伸ばす部に
テンプレあり！



資料が出来たら印刷して
プレゼンしやすいファイルで管理

- 1、大前提として売り込まない
- 2、悩みを引きだす
- 3、願望を引きだす

お悩み解決タイム

- 4、受けた人はどうなった

提案タイム

- 5、あなたがどうなるを言う
- 6、私はあなたをどうしてあげたい
- 7、限定条件を提示する

【提案時のポイント】

③相手に合わせて話す

「〇〇さんの場合は特にこのワークが良くて、受けるとこうなります」

「△△が苦手な〇〇さんでも、この××ならきっと出来るし、変われますよ！」

セールスマンの言うことを
簡単に信じますか？



【内容】を語るのではなく

【結果】を教えるのが一番効果的



【内容】とは

こういうことを学べる。こういういことが身につく。



つまり、【説明】です。

【結果】とは

実生活での変化。現実的な数値変化など。



つまり【成る未来】です。

【説明】



売れない人のパターン

= 売り込まれていると感じる

【成る未来】



売れる人のパターン

= 自分もそうになれるかもと感じる。

Q、売り込まずに売るには？

A、「成る未来」を語り
すでに「成った人」を見せる。

+ 迷っていたら背中を押してあげる。



- 1、大前提として売り込まない
- 2、悩みを引きだす
- 3、願望を引きだす

お悩み解決タイム

- 4、受けた人はどうなった

提案タイム

- 5、あなたがどうなるを言う
- 6、私はあなたをどうしてあげたい
- 7、限定条件を提示する

【提案時のポイント】

④ 自分の想いを伝える

「〇〇さんにはまだ伸びしろが沢山あるし、心から応援したいです！」

「〇〇さんが変わると、きっと△△な世界に変わりますよね！私も一緒にその世界をみたいです！」

セールスとは

プロポーズだ！

熱いエネルギー

を伝えよ！

【ワーク】

〇〇を解決するには何が必要？

どれくらい時間がかかる？



例)

悩み:ブランディング、集客、売上

必要:コンセプト、ペルソナ、ブログ、SNS、商品etc

期間:起業初期→6カ月～1年 ベテラン→3カ月～

【ワーク】

解決すると心や生活、数値など

具体的にどう変わる？



例)

心: 自信がつき、余裕もでき、未来への希望が持てる

生活: 旅行やグルメなど値段を気にしなくてよくなる

数値: 月収50～500万円

※数値などが無い方は無しで！

リアルでセールス&集客

■ 3つの要素を抑えましょう

- ① 体験サービスの提供内容
- ② クロージングまでの流れ
- ③ 期間・人数や価格の見せ方

リアルでセールス&集客

■ 期間や人数を限定してあげる

当日～3日以内に決めると
安くなるor特典があるなど！

リアルでセールス&集客

■ 期間や人数を限定してあげる

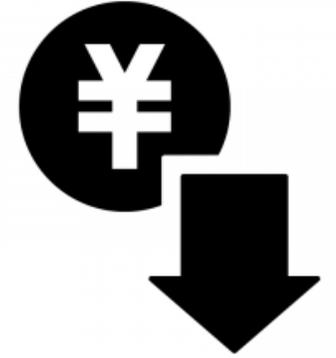
【限定】

されると

人は背中を押され、決断しやすい！



リアルでセールス&集客



■ 価格でお得感と決意を促す！

2～3段階落とすことが大事！

「欲しいけど高い、こりゃ無理だ…」

→ 「お、これなら頑張れば出せるかな…」

→ 「マジか！これならイケる！即決や！！」

リアルでセールス&集客

■ 価格でお得感と決意を促す！



「欲しいけど高い、
こりゃ無理だ…」

「お、これなら
頑張れば出せるかな…」

「マジか！これならイケる！
即決でしょ！今でしょ！」

セールスとは

■ 大きく2パターン！

リアル or ネット

➡ 得意な方でやりましょう！

売上伸ばす部

原則！！

売りたい時ほど…

「目の前の人を大事に」

つい「新規！新規！」と行きがちですが、まずは足元を見ましょう。身近な人を大事にすることで、リピートや紹介など良い流れが生まれます。

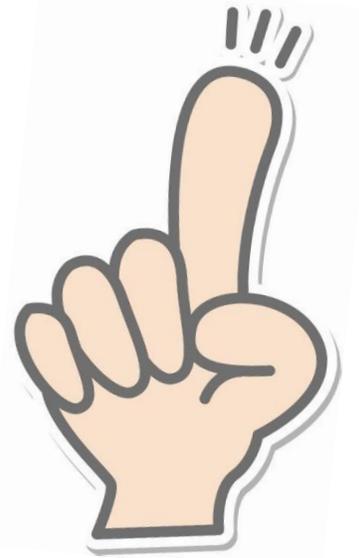
売上伸ばす部

集客・販売期こそ濃い発信を！

売りたい時ほど「売込み」ではなく
「感謝or共感記事」を書きましょう。

濃いノウハウや連載記事、
自分の思い、過去の失敗と成功談など

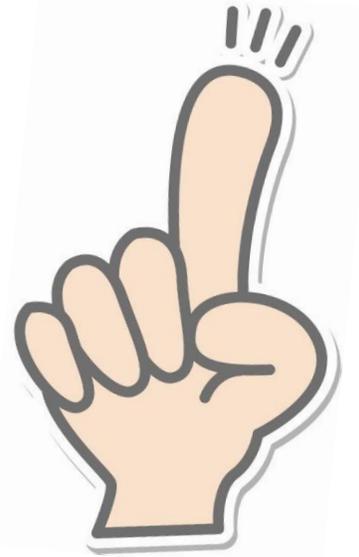
「売れる！」の方程式



オファー × 認知度 × 信用度

たまたま「売れた」のではなく、当たり前
に「売れる」状態を作ろう！

「売れる！」の方程式



感情を制する者が
セールスを制する

「自分の気持ち」が結果に影響します！



【重要】

**可能な範囲で
シェア・紹介を
やっていきましょう**

集客は独りでなく、協力してやる意識を！



皆さんの成果報告を
心待ちにしております！



質疑応答タイム



【12月開催】

12/7 am10-12
住福の頭の中セミナー

12/14 am10-12
超調う！家族会議のやり方～家族関係をハナマルに～

12/21&1/4 am10-12
2021年の“夢を叶える”年間計画作ろう会＋量子力学セミナー

※年間計画作ろう会は同じ内容を年末・年始で2回行います。片方だけ受講いただければOKです。

