

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
- 
- 

【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プレゼントします！
- 周囲が騒がしい場合はミュート設定を。
- 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メンバー限定



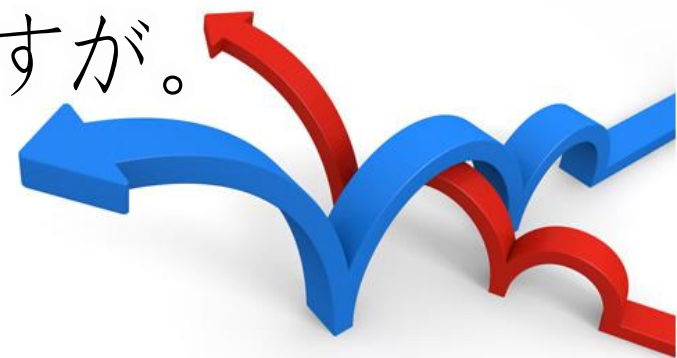
あり方は一つ!
やり方は様々!

売上倍増！お客様の成果も作る

バックエンド作成セミナー

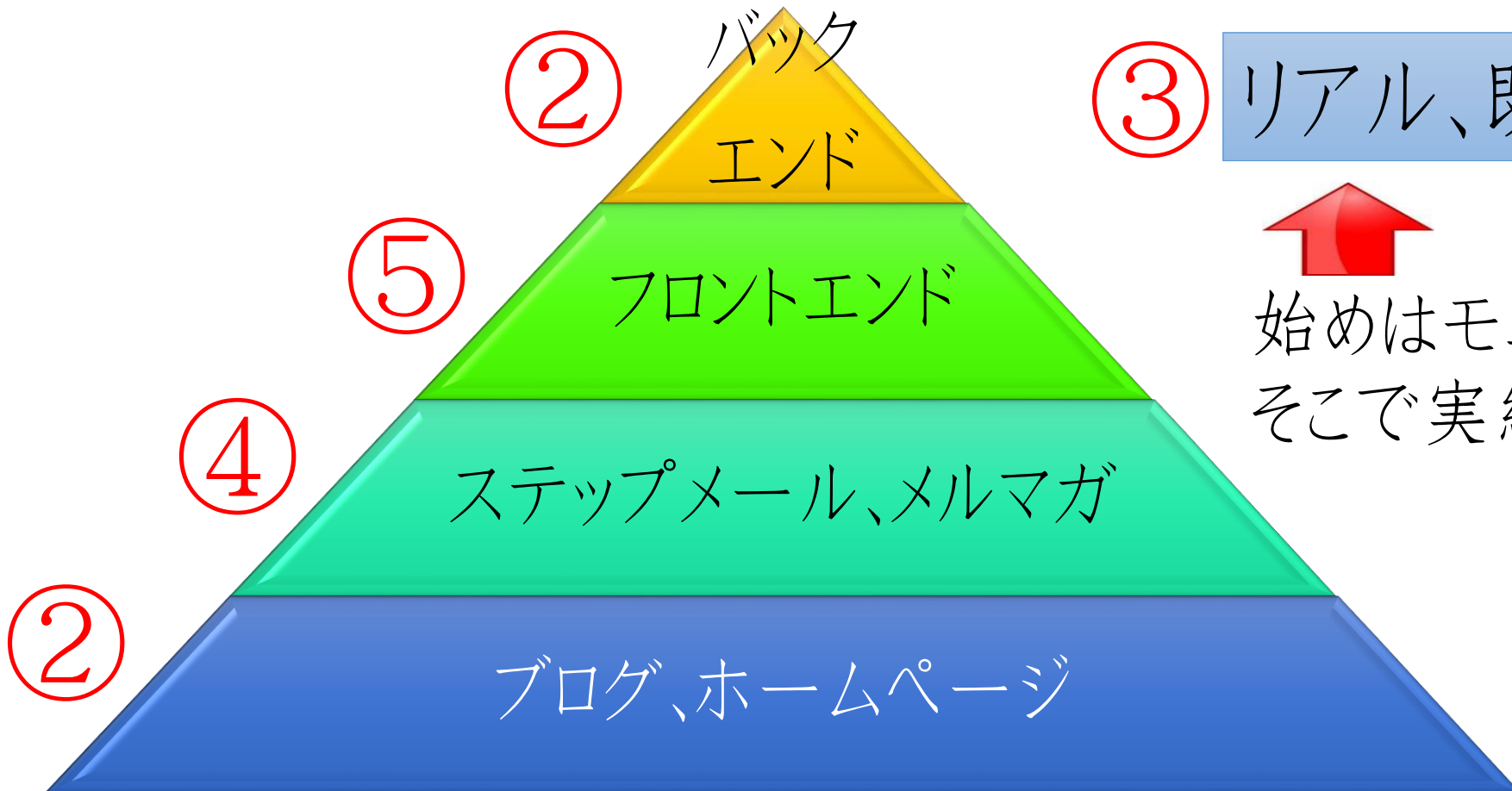
Q、 ビジネスの 流れはどうすればいい？

※業種や状況により多少違いはありますが。



① 志・使命

← ポジショニングやコンセプト



③ リアル、既存客への販売

↑
始めはモニター販売でもOK
そこで実績を作りましょう！

成果の早い人は集客の前に…

- コンセプト
- 商品づくり
- セールス

を行います！





そもそも
バックエンド
ってなんなの？

一般的に
認識の間違いがあります。

バックエンド
＝高額商品

売り手・買い手・社会
の視点で考えてみる。

【売り手目線】



大きな収益が出る商品



高額サービス 又は 継続サービス

【買い手目線】



最も結果が出る商品



内容が魅力的であれば購入する

【社会的目線】



誰もが幸せになる商品



各々が自己実現できる商品

【最重要ポイント】

顧客に結果が出る
内容かを追及する。

【最重要ポイント】

顧客に結果が出る内容かを追及する。



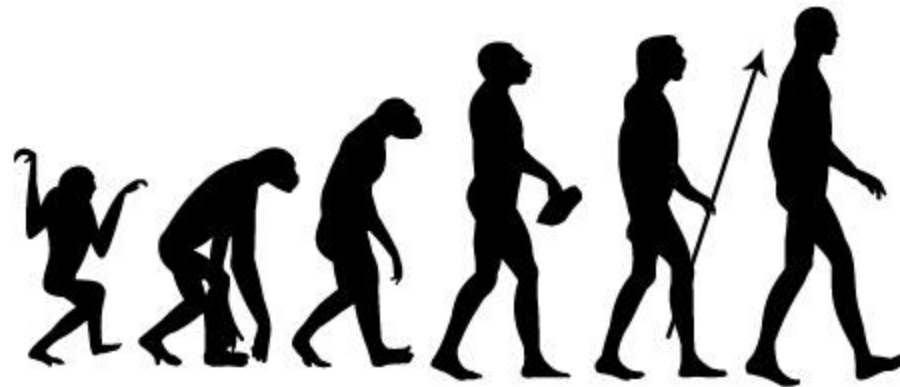
顧客に成果を出すために必要な知識や経験を
積み続け、バックエンドの中身を進化させる。

いま出来ないことはどん欲に学ぶ。

バックエンドは 進化させることが 重要です！

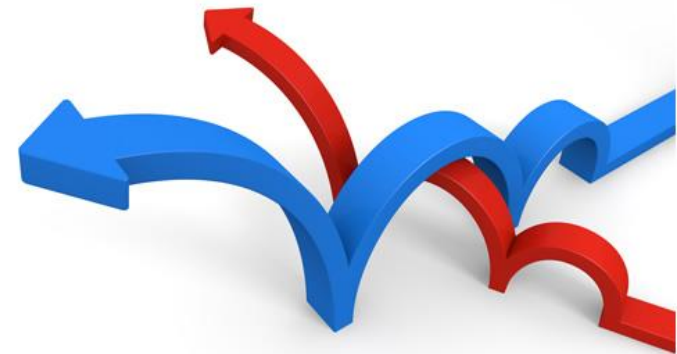
進化に応じて
値上げもOK

使命を果たす
ためには！？

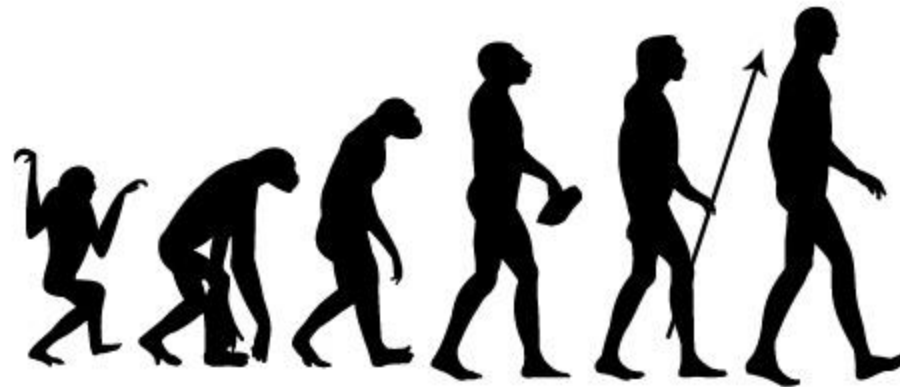


【バックエンド作成の順序】

- ① コンセプト・ターゲット設定
- ② 競合バックエンドリサーチ
- ③ 自分のバックエンド企画
- ④ 販売記事orチラシ作成
- ⑤ フロント→セールス

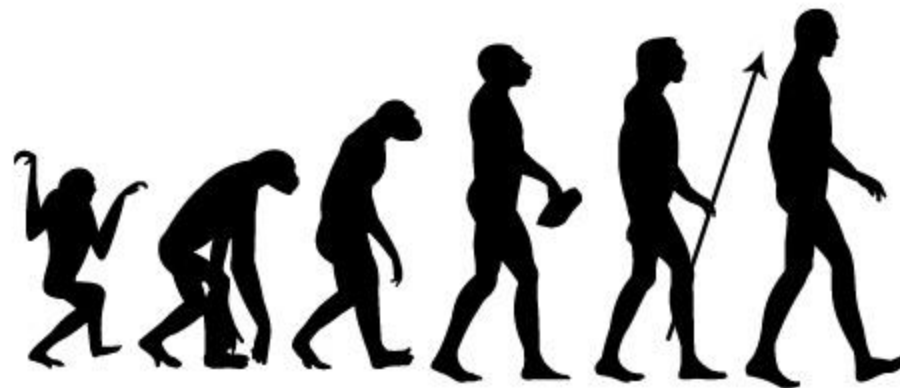


これは継続コンサルでの流れ。
今日は簡易版でいきます。



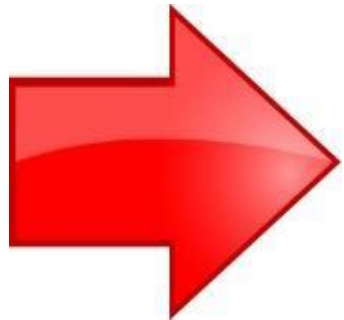
①

ペルソナ & コンセプト設定



① ペルソナ・コンセプト設定

【誰をどうしたい】を
決めるところがスタート



その結果を出すには
何が必要かを考えていく

ワーク1

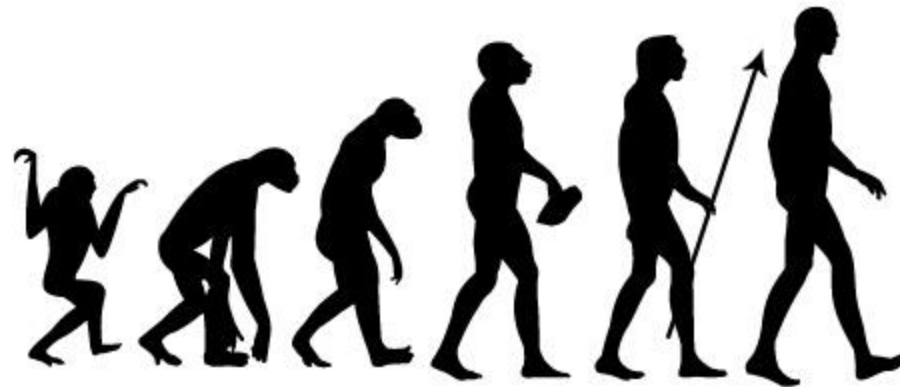
理想のお客様が

【夜も眠れず悩んでいること】

は、なにか。

②

ライバルの バックエンドリサーチ



② 競合バックエンドリサーチ

その悩みを競合他社は
どんな内容で
サポートしているのか？

バックエンドとは…

顧客に結果が出る

内容を追及したサービス



【事例紹介】

【事例紹介】

全てのビジネスをハッピーエンドに！ドラマチックコンサルティング

対象: パソコンやセールスが苦手な個人事業主

特徴: オールジャンル対応、結果が出るまでフォロー
ブログカスタムまでサポート可能

特典: オンラインサロンに永久参加

内容: 120分×2回 & 60分×1回/月のセッション

価格: 3か月45万円～6か月78万円(分割3万円～)

人生はひとつのドラマ。
さあ次のステージの幕を開けよう

全てのビジネスをハッピーエンドに！

ドラマチック
コンサルティング

松竹梅の
3段階位構成

【事例紹介】

人気ヨガインストラクターになる！トータルプロデュースコース

対象:ヨガインストラクター(その他も可能)

特徴:ヨガチーティングスキルチェック

プロによる撮影、名刺かフライヤー作成

特典:「開業届・確定申告・帳簿」のレクチャー

内容:120分×2回 & 60分×1回/月のセッション

価格:3か月23.8万円～6か月39.8万円(分割可能)



集客が苦手なヨガインストラクターが
みるみる発信力・集客力がつく！

人気ヨガインストラクターになる
トータルプロデュースコース

ヨガコンサルタント
Machikoさん

提携先に依頼

【事例紹介】

変われない自分を変える！根こそぎ自己変容マザーズピリット講座

対象: 変われない自分を変えたい女性

特徴: 沢山の講座をお得に受講できる

受講するとヒーラーにもなれる

特典: 高次元でのサポートヒーリング

内容: 2時間～3時間の講座が4回

価格: 33.5万円(分割可能)



鹿児島県のスピリチュアルマザー
赤瀬川 宏美さん

【事例紹介】

アスリート潜在能力覚醒短期集中コース

対象:プロ～アマチュアのスポーツ選手

特徴:体の中の使われていない部分を開発！

筋トレをしないパーソナルトレーニング

特典:フィジカル遺伝子分析サービス

背中棒(オリジナルの特許商品)

他社のサービス

カラダ覚醒トレーナー
齊藤広樹さん

価格:3か月60分×12回129,800円 6か月60分×24回218,000円(分割可能)



【事例紹介】

夢の美ボディライン！ヨガで3か月ダイエット集中コース

対象:産後に体系の変わったママさん達

特徴:ヨガ・食事・マインドなどトータルでサポート
パーソナルとグループ両方受けられる

特典:プライベートヨガストレッチマッサージ

ダイエットレシピ2週間分、自宅エステ(60分)

価格:21回のグループレッスンと3回のパーソナルレッスン

3か月で 86,200円→モニター価格59,800円 (4回まで分割可能)



ヨガインストラクター
久保 梓さん

自分の美顔器を活用

② 競合バックエンドリサーチ

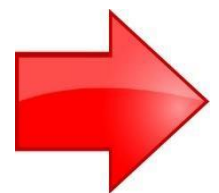
【リサーチポイント】

- キャッチコピー、商品名
- 価格 ・商品内容（期間、フォロー）
- 強み（真似したい点）
- 弱み（自分が勝てる点・克服する点）

② 競合バックエンドリサーチ

【リサーチの注意点】

- 同業5社、異業種5社ほど。
- 自分より上手くいっている人を調べる
- 弱み探しが特に大事！
- 同業者のお客までみれば本物か分かる



理想の同業者をモデリング

ワーク2

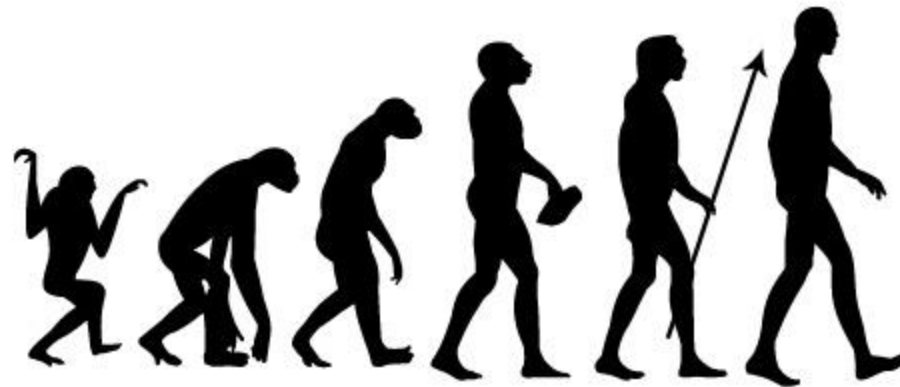
理想の同業者は

どんなバックエンドを
作っていますか？

(継続サービスやコースなど。ひとまず1社)

③

バックエンド企画



ワーク3

顧客の悩みを解決するために…

- ① 自分が提供できるサービス
- ② 自分ではできないけど
あるとよさそうなサービス

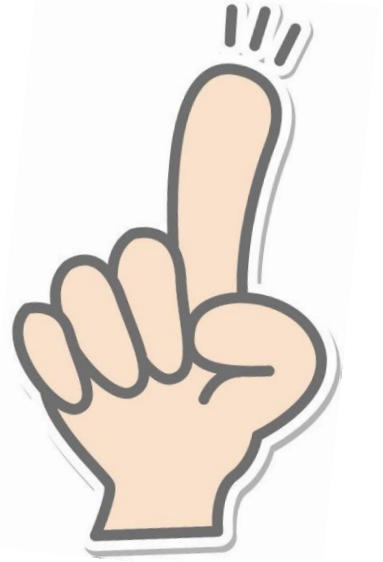
を書き出す！

③ バックエンド企画

【作成ポイント】

- 商品名、キャッチコピー
- セールスポイント、他にはない独自性
- 形態（講座？塾？個別？）
- こんなひとにお勧め（具体的な悩みの特定）
- 商品内容（期間、時間、フォロー、特典、価格）
- 受講後の状態

【その他のポイント】



- ・特典で付加価値アップ
- ・業務委託で強みを強化
- ・保障や限定感なども吉

ワーク4

松竹梅で
3段階位あってもOK

バックエンドを考えよう！

既にある人は

or

レベルアップさせよう！

④

バックエンドの内容精査

【最重要ポイント】

顧客に結果が出る
内容かを追及する。

④ 内容精査

【 ステップワーク 】

ステップは
増やしてOK

→ バックエンドの設計図づくり

- どんな順序でサービスを提供するか
- どんな資料や準備が必要か
- なにか学ぶべきものはないか

④ 内容精査

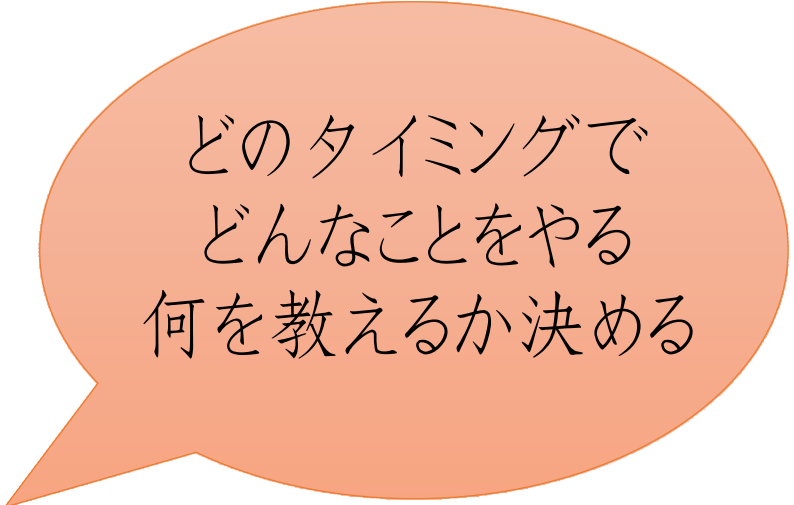
【 ステップワーク 】

例) 月収100万円になるビジネス構築

- ステップ1 コンサルのオーディションを行う
- ステップ2 Facebookの秘密のグループを作る
- ステップ3 コンサル手順の説明をする& 支払方法の確認
- ステップ4 初回登録ワークを出す
- ステップ5 契約書・請求書を作り確認してもらう
- ステップ6 初回登録ワークを見ながら120分セッション

・
・

ステップ100 月収100万円稼げている 又は 稼げる基盤が出来ている



どのタイミングで
どんなことをやる
何を教えるか決める

⑤

ランディングページ
(販売記事)作成

⑤ ランディングページ(販売記事)作成

ランディングページ(販売記事)とは…

- ・販売したい商品の紹介記事
- ・集めたいイベント、セミナー告知文
- ・メルマガの案内文

「コレは売りたい！集めたい！」という

気合を入れて作る記事

⑤ ランディングページ(販売記事)作成

販売記事に必要な内容

- ① 購入するとお客様はどうなるのか
- ② その理由、根拠は？
- ③ すでに購入した方はこうなっている
- ④ 商品(サービス)の詳細、申込みリンク

⑤ ランディングページ(販売記事)作成

【重要ポイント】

誰がどうなるを

繰り返す！ 擦り込む！

⑤ ランディングページ(販売記事)作成

【重要ポイント】

読んでほしいところは

【赤字太字】で強調！

⑤ ランディングページ(販売記事)作成

■販売記事の流れ

- ① ターゲットの悩み 又は **誰がどうなった**を伝える & 申込み
- ② 自分や顧客の苦い経験談で興味・共感をそそる
- ③ **誰がどうなる**商品、サービスなのかを伝える
- ④ **その根拠や実績**を見せる
- ⑤ **お客様の声**を入れる(出来ればお客様との画像つき)
- ⑥ 再度、**誰がどうなる**を伝える
- ⑦ 商品、サービスの詳細 & 申込み
- ⑧ 最後に…で自分の想いを伝える & 申込み

申し込みページを
別に作る必要がある
もしくは
自動スクロール機能を使う(WP)

⑤ ランディングページ(販売記事)作成

■販売記事、告知文は超重要！

ボリュームが多く、面倒ですが

集める力が

跳ね上がります！

ボリューム
＝内容がある！

⑤ ランディングページ(販売記事)作成

■ 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」と思われるレベルが理想(興味が高く、検討しているレベル)

⑤ ランディングページ(販売記事)作成

■ 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`)

【リアルな場では…】



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。
- 自然と口コミ・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】

SNS・ブログ
ホームページ
店舗での接客
口コミ・紹介

→ カウンセリング
&
クロージング

→ サポート
&
フォローアップ

→ リポートや
ご紹介

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。
特に重要なのが「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よう。

またセールスが苦手という方も、スムーズにクロージングする秘訣をお伝えします。
美容室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、売出し方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
 - ・売出し方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
 - ・お支払いはお振込、もしくはクレジットカードでお支払い可能です。ご相談ください。
 - ・セッション日は曜日を以外で、お互い都合のよい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とし、当日キャンセルの場合は基本料の一部が戻ります。
 - ・お申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。

**ファスティングアドバイザー&セールスコーチ
Kiyomi (加田 喜代子)**

15年間におよび、美容外科に勤務、美容外科業界に
在籍しながら自分の美容を追求するファスティングに出会い、
一週間での体脂肪の減量に成功。
その上健康で長寿な生活を送るために、美容・健康・食生活の
多方面にわたってファスティングアドバイザーとして活動。
現在はアドバイザーの養成、ビジネス構築のサポートで行
っている。

ファスティングだけでなく、内服薬・化粧品「酵素チン」を
世に広める活動も積極的に行っている。
今年10月には書籍出版も予定している。

ブログへのアクセスは
コチラから

♡ 美人は販売人♪
ファスティングアドバイザー Kiyomi
<https://ameblo.jp/fastingkiyomi>

♡ お申込み、お問い合わせはコチラ
e-mail: kiyomi0928@gmail.com





バックエンドの販売



バックエンドの販売

■ バックエンド販売のパターンは？

- ・ ブログ、HP 契約
- ・ メルマガ 契約
- ・ セミナー 契約
- ・ 体験セッション 契約
- ・ セミナー → フォロー 契約

いろんなパターンがある。
LPがしっかりしていれば
案外、いきなり申込みも！

バックエンドの販売

■ バックエンド販売のパターンは？

- ・ ブログ、HP 契約
- ・ メルマガ 契約
- ・ セミナー 契約
- ・ 体験セッション 契約
- ・ セミナー → フォロー 契約

この2つはコチラの
誘導次第

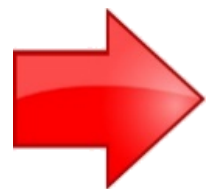
誰でも売れちゃう
バックエンドのセールス手法

バックエンドの販売

■ バックエンド販売のパターンは？

メルマガなどで不定期に

【期間限定募集】するのも効果的



実際は常時受け付けでも、あえて受付期間を設けることで、検討中の方が【決める機会】になる。

ただしセールスというのは...

- やり方 = 商品内容
- あり方 = 人間的魅力

この両方が必要！



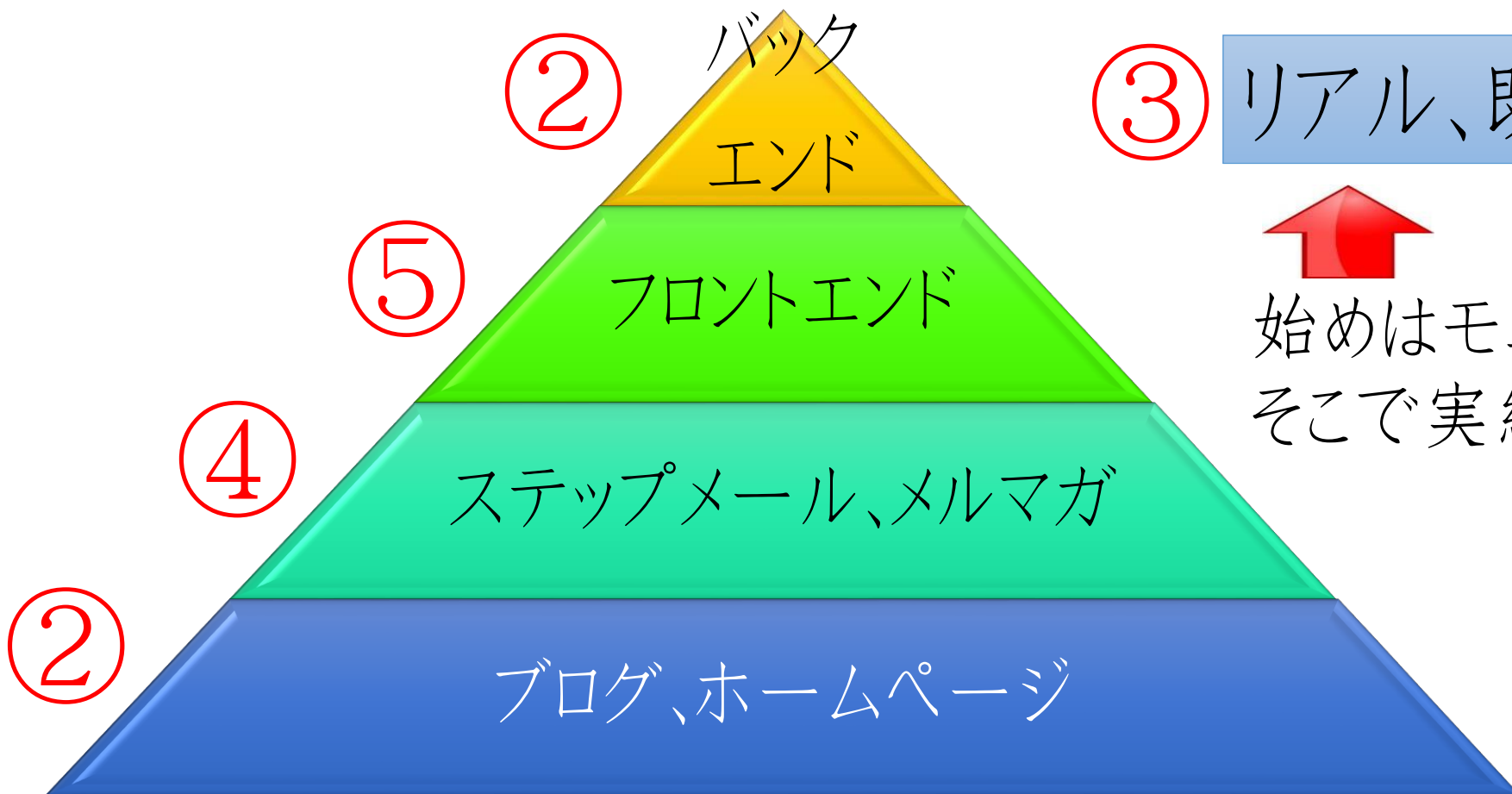


詳しくは
次回セミナーで！



① 志・使命

← ポジショニングやコンセプト



③ リアル、既存客への販売

↑
始めはモニター販売でもOK
そこで実績を作りましょう！

質疑応答タイム



以上

おつかれさまでした。



【次々回開催】

6月16日(土) 10時～

売り込まずに売る！

セールスマスターセミナー



【次回開催】

6月21日（木） 22時～

WordPress作る部 初級編



WORDPRESS