

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

■ ZOOMの使い方

【モニターの切り替え方】



【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。)

この人の
セッション
すごい!

セッション

スキル

つむつむ部 ~ 後編 ~



◆部の目的

- セッションスキルを上げる
- 良質なお客様の声を集める
- フィードバック力を身に着ける

セッションスキルつむつむ部

◆部の目的

最終的に・・・

自信をもってセッション出来る！

クライアントを獲得しお金を受け取れる！

◆ セッションって3種類あります

- ① 体験セッション
- ② 単発セッション(本セッション)
- ③ 継続セッション(バックエンド、契約)

◆ つむつむ部でやるのは？

① 体験セッション

※ただし基本的にセッションは無料。

またセールス・クロージングはやらないで下さい。

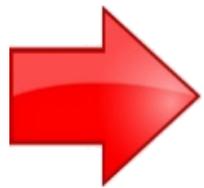
セッションスキルつむつむ部

■ 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

満足させず、気づかせよ！



本サービスを受けると課題が改善できる
具体的に「**どれくらいの期間でどうなれる**」を伝える

この人の
セッション
すごい!

皆さんの気づき、感想

他己セッション紹介

(誰のどんなところが良かった)





提案用の
コンテンツを
作っておく！

提案コンテンツとは？

リアルで提案する場合

= プレゼン用資料、説明用資料

Webで提案する場合

= 販売記事、商品詳細記事



提案コンテンツとは？

リアルで提案する場合

= プレゼン用資料、説明用資料

Webで提案する場合

= 販売記事、商品詳細記事



【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】

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う。

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

◆ お支払いやお申込、もしもはクレジットカードでお支払いいただけます。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、お昼に都合がよい日で行っていただけます。セッションのキャンセルは前日までです。当日キャンセルの場合はキャンセル料一部が掛かります。
 ◆ お申込み後のお客様都合でのキャンセルの場合、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

【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)

10年間におわり、美容外科に勤務、美容外科業界に居ながら自分の美容を追求する中ファスティングに出会い、一躍間で半分の体重に成功。その経験と知識を元に、美容、健康、美容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る。

ファスティングだけでなく、内容も楽しくなる「無糖マインド」を世に出すための継続的に行っている。
 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

QRコード

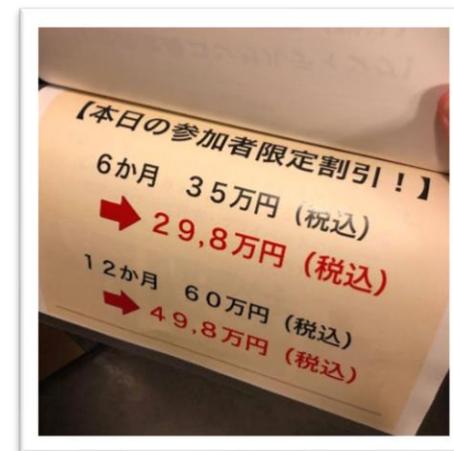
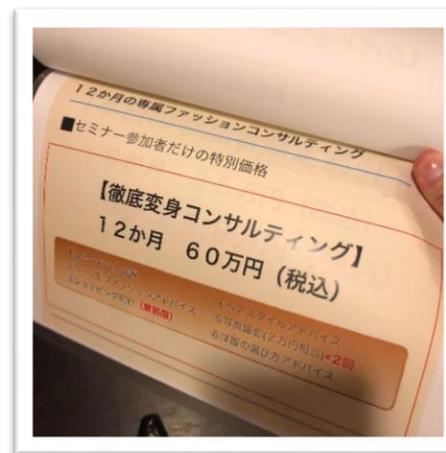
▼ 魅力人は親美人♪
 ファスティングアドバイザー Kiyomi
<https://ameblo.jp/fastingkiyoko>

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



セッションスキルつむつむ部

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)

セッションスキルつむつむ部



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

セッションスキルつむつむ部

このプレゼン資料は
セミナー・お茶会
などでも使えます！

自分や大切な人(子供・パートナー)を
犠牲にする働き方は終わりにしよう！

**自分ブランド
構築コンサルティング**
月収50万円～200万円を最短距離で実現！



自分が大事な人をちゃんと大事にできる
ビジネスの仕組みを作りませんか？

Webで楽しい未来を創造する

NEXT
INNOVATION

セッションスキルつむつむ部

テンプレートを会員サイトから
ダウンロードして
編集・作成下さい。



ご希望の方は住福が添削します。

販売コンテンツとは？

リアルで売る場合

= プレゼン用資料、説明用資料

Webで売る場合

= 販売記事、商品詳細記事



販売コンテンツとは？

リアルで売る場合

= プレゼン用資料、説明用資料

Webで売る場合

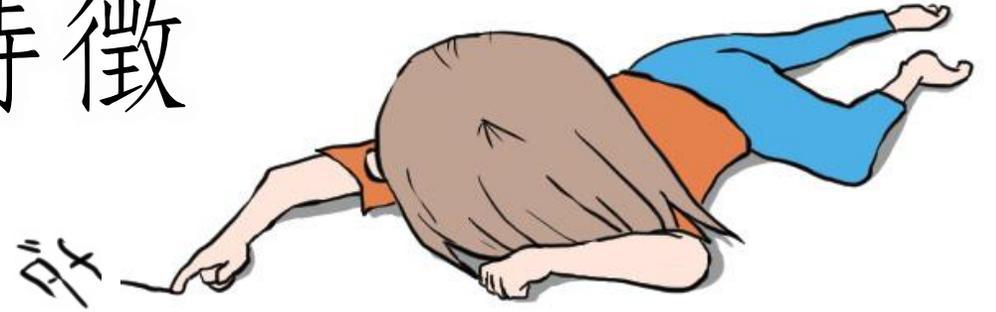
= 販売記事、商品詳細記事



販売記事とは…

イケてない販売記事の特徴

- 箇条書きが多すぎる
- 商品やサービスの説明がメイン
- 購入するとどうなれるか伝わらない
- 売り手の人間性や思いが伝わらない



販売記事とは…

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、実績は？
- 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 **一言で伝えると「どんな変化があるのか」**

販売記事とは…

【重要ポイント】

誰がどうなるを

繰り返す！ 擦り込む！

→ 一言で伝えると「どんな変化があるのか」

販売記事とは…

【重要ポイント】

読んでほしいところは

【赤字太字】で強調！

販売記事とは…

【重要ポイント】

申込み以外の
リンクには飛ばさない

販売記事とは…

【重要ポイント】

共感するストーリーで
読者を引き込む

販売記事とは…

■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

ここが
ストーリー！

販売記事とは…

■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！

販売記事とは…

【集客や販売のヒント】

売れない文章は考えさせる。

売れる文章は感じさせる。

販売記事とは…

■ 感じさせる文章には【ストーリー】を！

販売記事・募集記事には…



物語やたとえ話を上手に入れる

➡ 心(ハート)に届きやすい内容になる

販売記事とは…

ワークを行うことで簡単に書けます！

重複するので以前の
オンラインセミナーを
ご覧ください！

★ 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



「あー!これこれ!わかるー!」と超共感される!
ストーリー系販売記事の書き方レッスン



セールス苦手を
克服!
お金のマインドセット

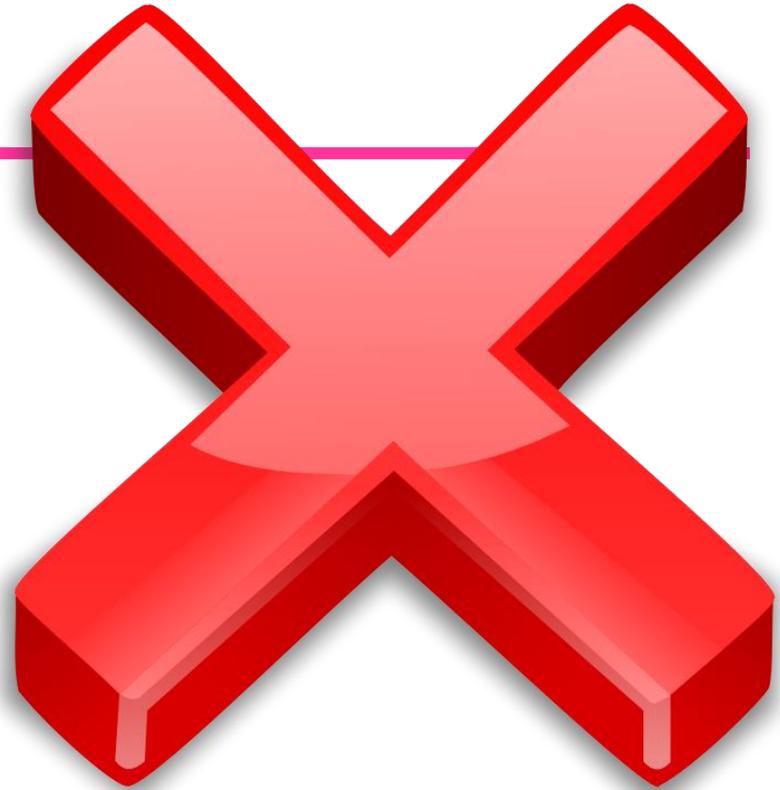
セールスって
どんなイメージ？
得意？好き？

セールスとは



売込み！

頑張っつて買わせる！



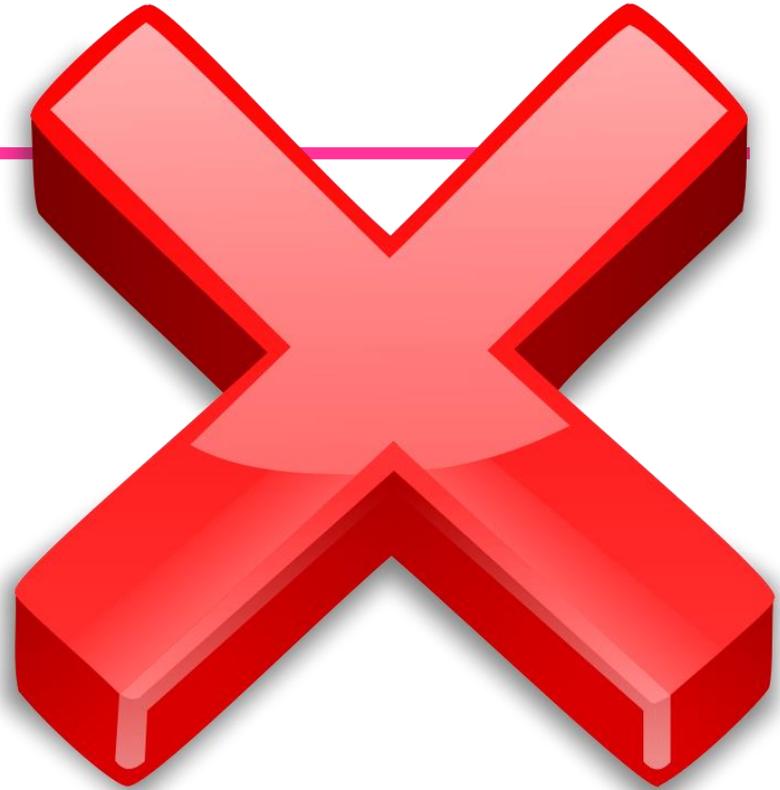
セールスとは

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

皆さんのサービスを
継続的に受けることで
お客さんはどんな
変化がありますか？



■ お金とは

お金 = 決心料

決めるところで、しっかりお金を頂く。

金額によってお互いのマインドも大きく変わる。

ただし起業初期は
安くてもいいから沢山の
経験と実績を積むこと！

バックエンドは
あくまで一つの型

相手次第で内容・価格は
変化してOKです！

集客について…

準備が整ったら

フロント集客

→ バックエンド販売



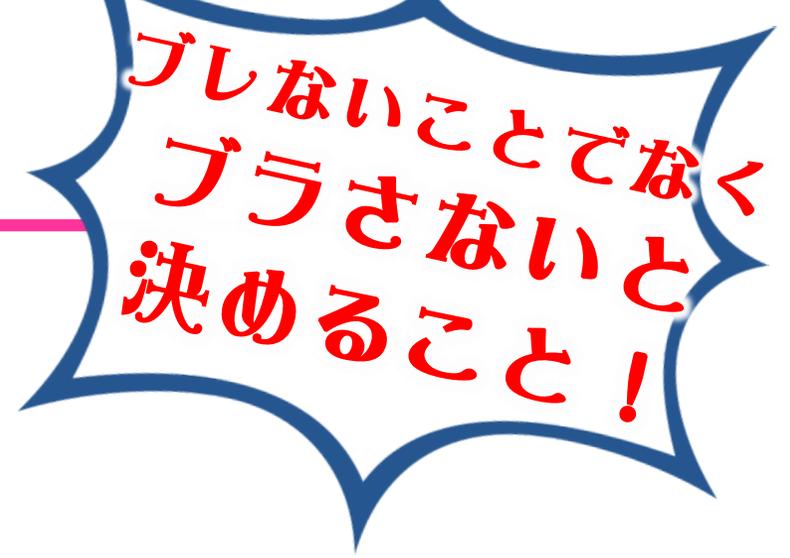
フロント集客
のポイント

原則!!

集客とは…

「継続的に伝えること」

一度、セミナーや体験セッションを案内する、サイトや定型文の中に入れるというのは「集客」ではない。それはただの「案内」です。



集客とは…

サービスが軌道に乗るまで
半年～一年はかかるもの！

思うように集まらないからといってすぐにコンセプトを変えると、また集まらない期間を過ごすことになります。

直接サービスを案内するのが一番！

< 集客の打ち手 >

- 1 既存客、休眠客、知人へのアプローチ
- 2 メルマガ、LINE @、チラシ配布
- 3 ブログ、HP、Facebook、インスタ

人脈も
リストもないなら
ここからコツコツ！



<集客のポイント 準備編>

HOT!



募集期間・人数を限定する

HOT!



お得な料金や特典の設定

HOT!



フロントは薄利、損してもOK

セッションスキルつむつむ部

<集客のポイント 発信編>

みんなが悩んでいることに対して具体的に考え方や解決策を書く。そのうえでなぜ自分のサービスが必要なのか、おすすめなのかを書く。(5記事に1回くらいのペース)

HOT!

導線記事を定期的に書く

HOT!

全てのコンテンツで発信する

HOT!

集客は最後まで**絶対に諦めない**

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。

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

質疑応答タイム



以上

おつかれさまでした。

【4月開催】

4/ 8

自分でやっちゃえ！

アメブロカスタムセミナー

4/15

お客さんがお客さんを増やしてくれる！

口コミの仕組み構築セミナー



【4月開催】

4/22

ちゃんと集客できる
チラシの作り方セミナー

4/26

初心者さんのための SEO対策セミナー

