

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】

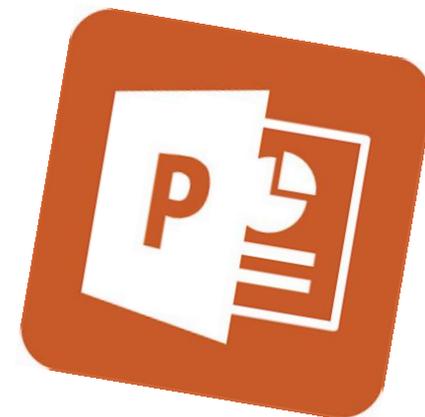
- ・ このレジュメは後程プレゼントします！
- ・ 周囲が騒がしい場合はミュート設定を。
- ・ このセミナーは録画し、メンバーに公開されます。(撮影はココからです。)

★ 個人事業主のための五つ星ビジネス経営塾 ★

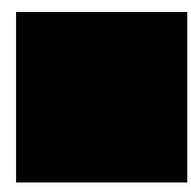
自分ブランド構築オンラインサロンメンバー限定



あり方は一つ!
やり方は様々!



パワーポイントで プレゼン作成のコツセミナー

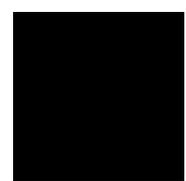


パワポ資料は
どんなシーンで使う？



- ① セミナー、講座、ワークショップ
- ② セールスクローリング
- ③ ノウハウ解説

パワポ資料の
鉄則とは



パワー資料の鉄則



① 1スライド 1テーマ

×悪い例

資料作成の原則はコレだ！

- ① 1スライドに1メッセージ
- ② 説明する全部を記載しない
- ③ 感情を刺激する資料にする
- ④ 凝りすぎず、簡素化しすぎず
- ⑤ 常に聞き手の視点で考える

○良い例

資料作成の原則はコレだ！

その①

1スライドに1メッセージ

■ パワポ資料の鉄則



② 読ませるのではなく視覚的に見せる

×悪い例

説明内容のすべてを記載しない

画面左の例のように、スライド内に文字がたくさん詰まっていると、聞き手は文字を読むことに集中し、話し手の話が耳に入ってくなくなります。そうした事態を避けるためにも、スライド内の文字数は少なくすべきでしょう。ポイントは、右の例のようになるべく見せる必要のない文字は削除し、必要なものは体言止めなどを活用して文章を単純化することです。

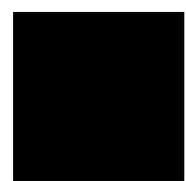
○良い例

スライド内の文字数は少なめに！

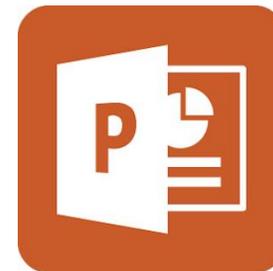
スライド内に文字が多い
⇒読むことに集中
⇒話が耳に入らない

<ポイント>

- ✓見せる必要のない文字は削除！
- ✓体言止めなどで文章を単純化！



パワーポイント資料の鉄則



② 読ませるのではなく視覚的に見せる

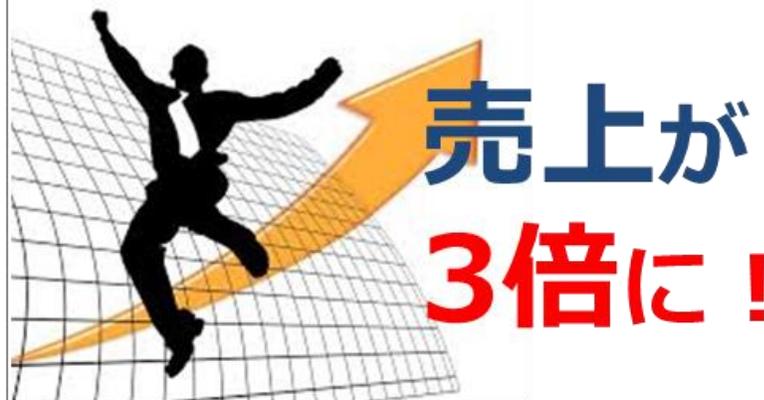
×悪い例

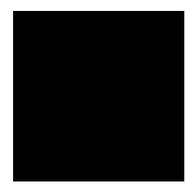
この研修の効果

売上が大きく
増えます

○良い例

この研修の効果

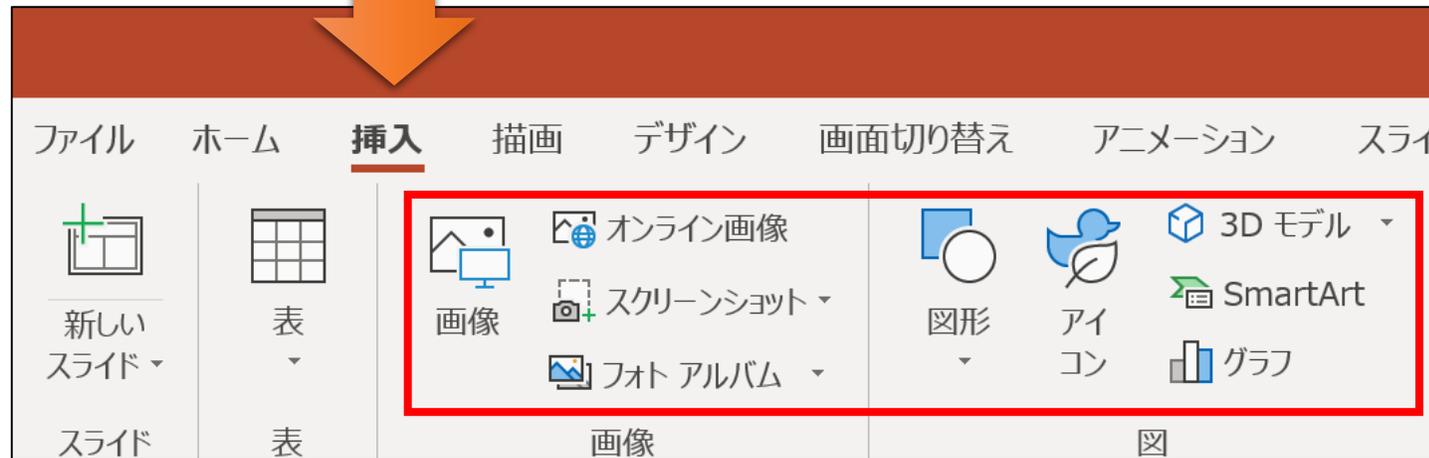




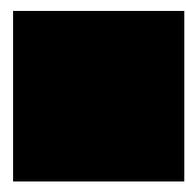
パワポ資料の鉄則



② 読ませるのではなく視覚的に見せる



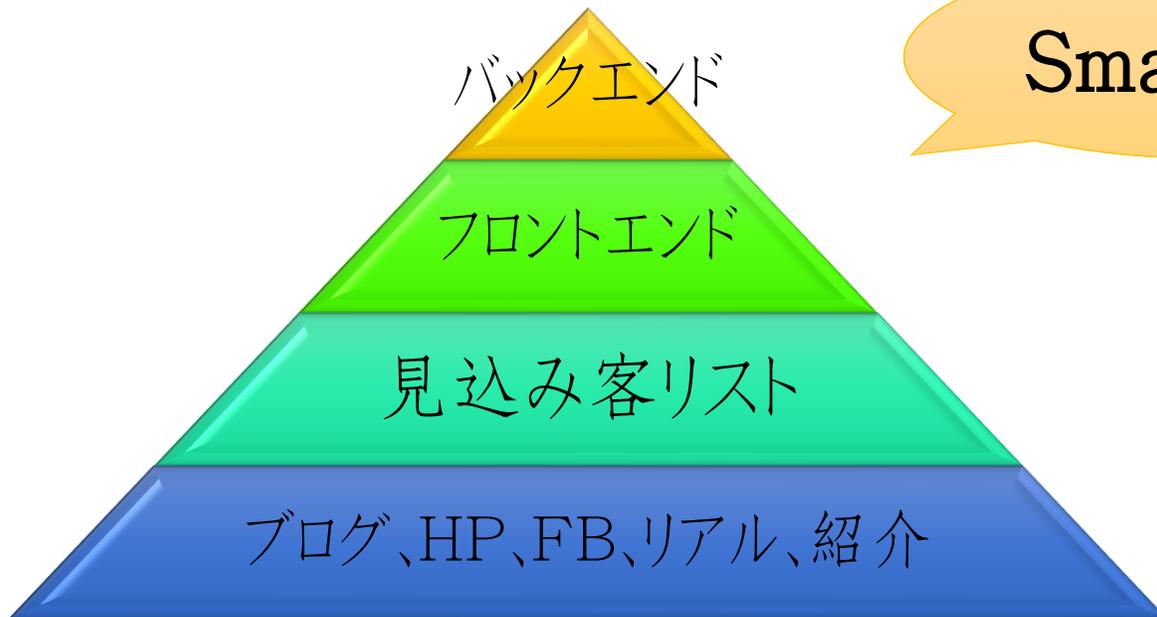
パワポ内の
便利機能



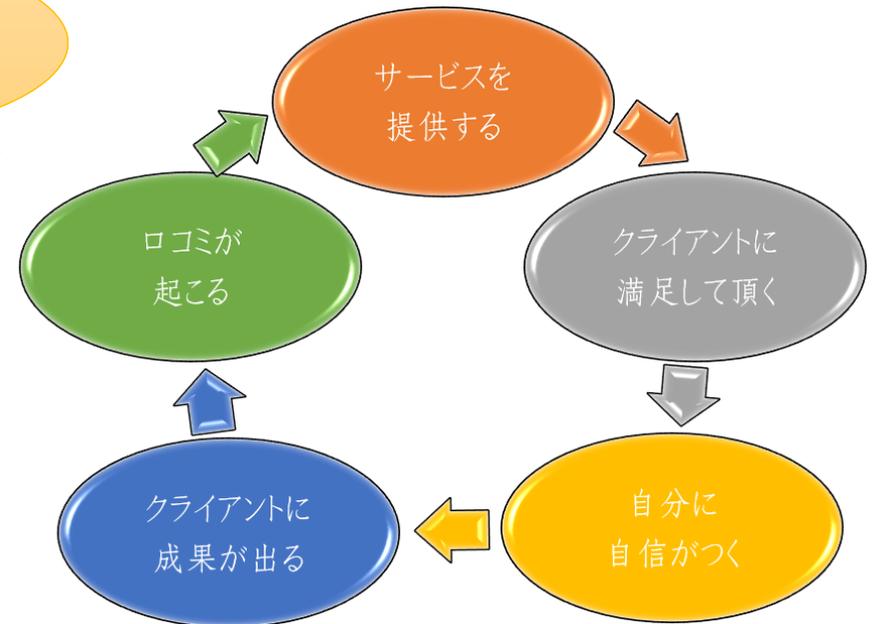
パワーポイント資料の鉄則



② 読ませるのではなく視覚的に見せる



SmartArt



■ パワポ資料の鉄則



③ 余白を多めに！あまり詰めない！

×悪い例

実際に検証してみよう！

余白のないスライドは
こんなに読みづらい！



見た目がごちゃごちゃ！
・要素の位置が近すぎる！
・すき間がまったくない！
⇒ だから読みづらい！

見た目が情報過多で読みづらい

○良い例

実際に検証してみよう！



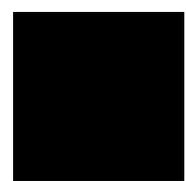
余白のあるスライドは
こんなに読みやすい！



実は隣と情報量は同じ！
・要素同士が離れている！
・すき間がたくさんある！
⇒ だから読みやすい！

読みやすくて見た目も良い

使う色味も
統一する



パワポ資料の鉄則



④ 文字や画像の配置を整える

×悪い例



○良い例





便利機能「オブジェクトの配置」
 中央揃えや上揃え、左揃えなど
 簡単に整列・配置できる。

④ 文字や画像の配直を整える

×悪い例

1枚目のスライド: 選ばれる理由① **使いやすい**
直観的な画面で誰でも楽々操作

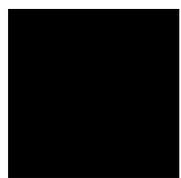
2枚目のスライド: 世界的な有名デザイナーが監修
選ばれる理由② **斬新なデザイン**

○良い例

1枚目のスライド: 選ばれる理由① **使いやすい**
直観的な画面で誰でも楽々操作

2枚目のスライド: 選ばれる理由② **斬新なデザイン**
世界的な有名デザイナーが監修

The diagram compares two slide layouts. The 'Bad Example' shows a slide with text and an image, but the text and image are not aligned. The 'Good Example' shows the same slide with the text and image aligned. The text '使いやすい' (Easy to use) is highlighted in red in both examples, and '直観的な画面で誰でも楽々操作' (Intuitive screen for easy operation) is written below it. The text '世界的な有名デザイナーが監修' (Supervised by a world-famous designer) is highlighted in pink in the bad example and blue in the good example, with '選ばれる理由②' (Reason for being chosen 2) written above it. The text '斬新なデザイン' (Fresh design) is highlighted in green in the bad example and red in the good example, with '選ばれる理由②' (Reason for being chosen 2) written above it. The slide numbers '-1-' and '-2-' are shown at the bottom of each slide.



パワポ資料の鉄則



④ 文字や画像の配置を整える

×悪い例

1枚目のスライド

選ばれる理由①

使いやすい



直観的な画面で誰でも楽々操作

-1-

2枚目のスライド

世界的な有名デザイナーが監修



選ばれる理由②

斬新なデザイン

-2-

○良い例

1枚目のスライド

選ばれる理由①

使いやすい



直観的な画面で誰でも楽々操作

-1-

2枚目のスライド

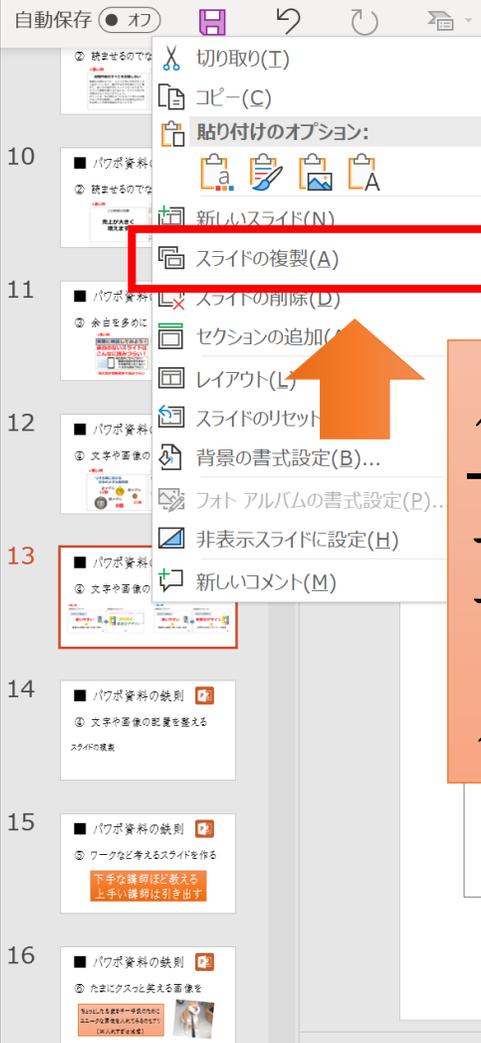
選ばれる理由②

斬新なデザイン

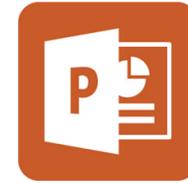


世界的な有名デザイナーが監修

-2-



パワポ資料の鉄則



便利機能「スライドの複製」
 コピーしたいスライドの上で
 右クリックを押す。



■ パワポ資料の鉄則



⑤ ワークなど考えるスライドを作る

下手な講師ほど教える
上手い講師は引き出す

詳細は
後程

■ パワポ資料の鉄則



⑥ たまにクスッと笑える画像を

ちょっとした息抜きや一呼吸のために
ユニークな画像を入れてみるのもアリ
(※入れすぎは注意。スベることも…)



より素敵に見せる

3つのゴツ

より素敵に見せる3つのコツ

① 素敵なテンプレートを使う

→ パワポの「デザイン」タブから選ぶ



より素敵に見せる3つのコツ

- ① 素敵なテンプレートを使う
→ Webからダウンロードする

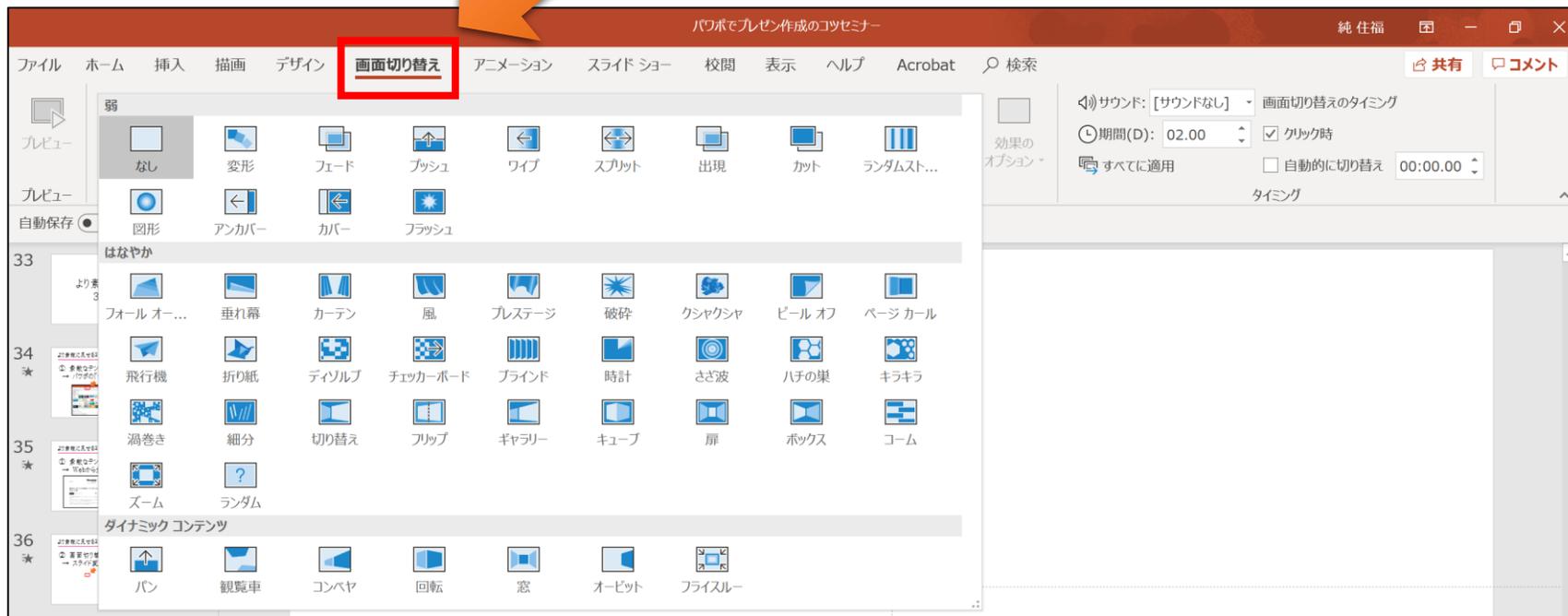


かなり凝ったものもあり
デザインはいいけど
操作が難しいことも。

より素敵に見せる3つのコツ

② 画面切り替えを使う

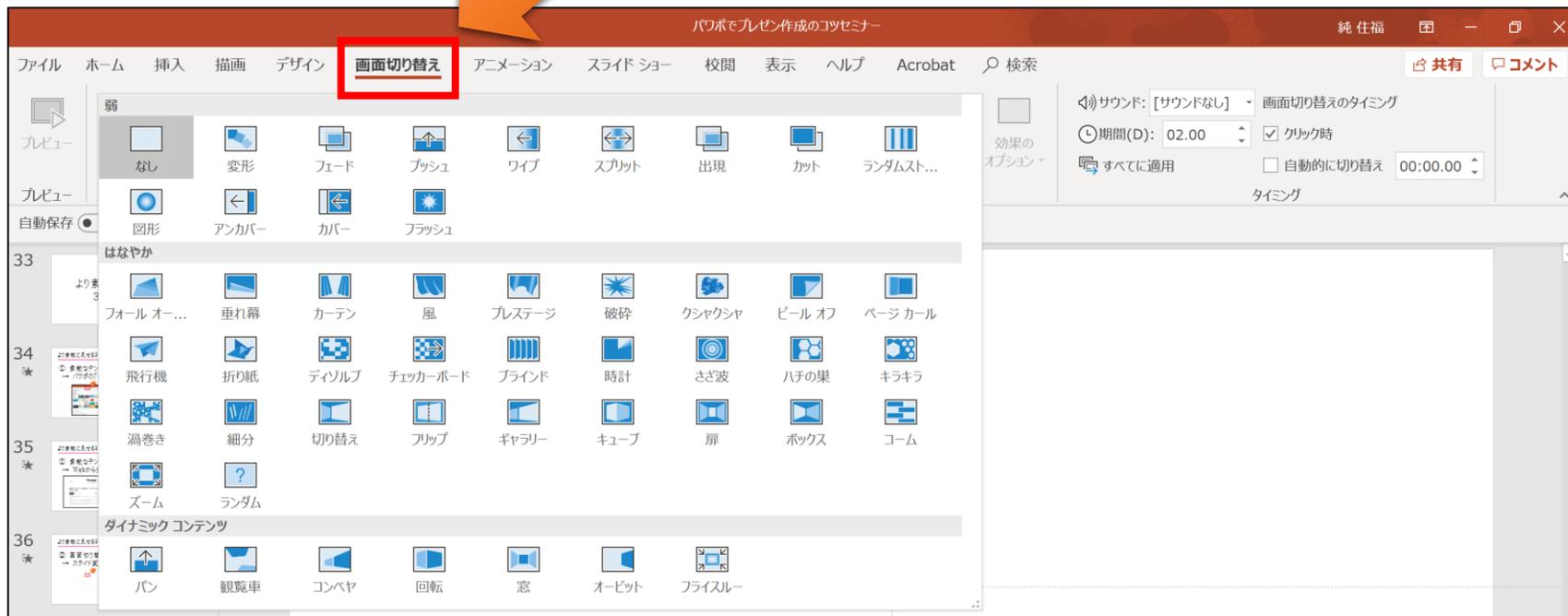
→ スライド変更時のエフェクト



より素敵に見せる3つのコツ

② 画面切り替えを使う

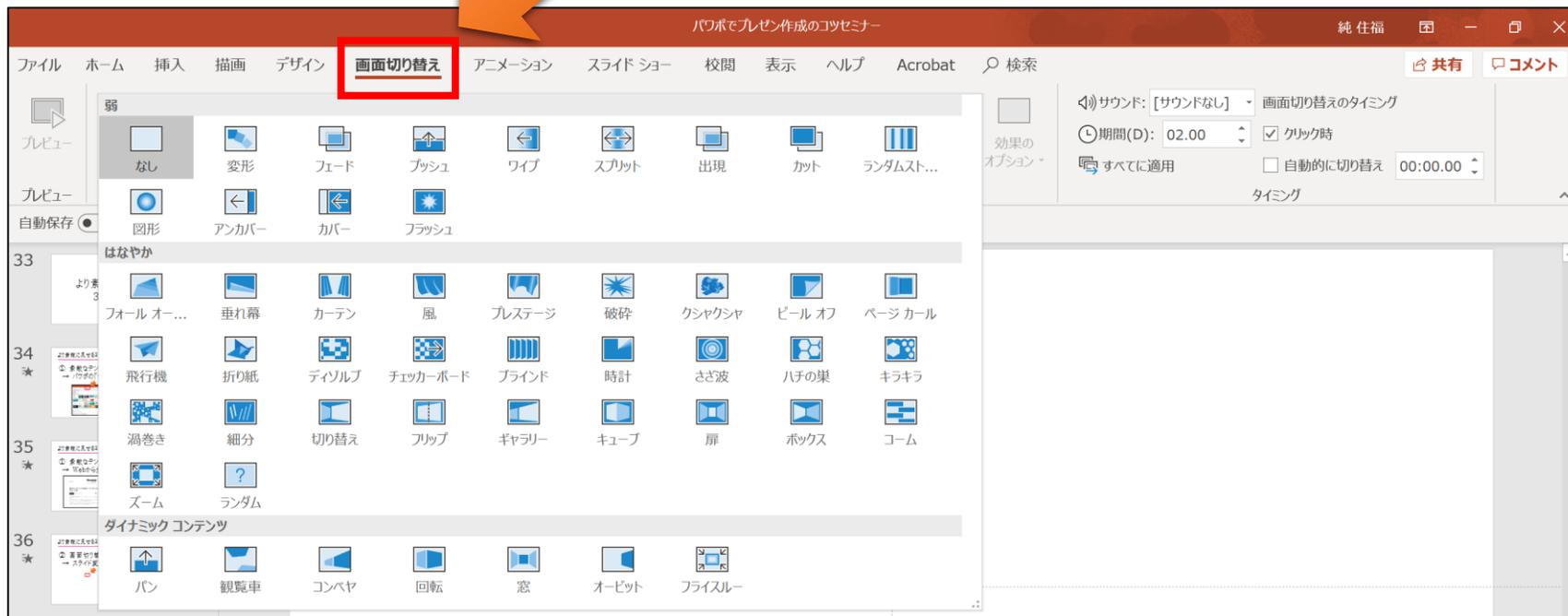
→ スライド変更時のエフェクト



より素敵に見せる3つのコツ

② 画面切り替えを使う

→ スライド変更時のエフェクト



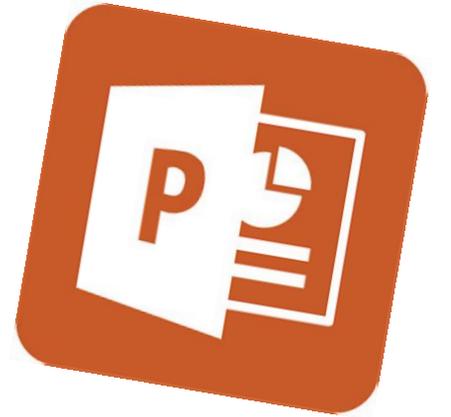
より素敵に見せる3つのコツ

③ アニメーションで文章や 文字、画像をテンポよく見せる



より素敵に見せる3つのコツ

- ① 素敵なテンプレートを使う
- ② 画面切り替えを使う
- ③ アニメーションでテンポよく見せる



質疑応答タイム



Q、

セミナーや

イベントの目的は？

セミナーやイベントの目的は？

- 信頼・安心を【確信】に育てる
- 濃いファンの見込み客を増やす
- 体験セッションに繋げる
- バックエンドに繋げる
- 集まっている姿を見せる(ブランディング)

ノウハウ系？
マインド系？

Q、
では、具体的に
どんな内容がいい？

具体的にどんな内容がいい？

ノウハウでもマインドでもOK
大事なことは…

教育 < 引き出す

具体的にどんな内容がいい？

セミナーを聴くだけだと長い…

学ぶだけでなく…

- 考え整理する時間
- 交流、意見交換する時間

→ 引き出す系のワークをやるう！

A、

下手な講師ほど教える
上手い講師は引き出す

具体的にどんな内容がいい？

・ノウハウセミナー

ノウハウ8割。引き出す2割。

・マインドセミナー

ノウハウ5割。引き出す5割。

なにを
引き出したらいい？

→ 引き出す系のワークをやろう！

Q、
引き出し系のワーク。
なにを引き出す？

なにを引き出す？

- 現在の悩み、現在値
- 目標値、理想の未来
- 理想と現実のギャップ
- いまやるべきこと、もっとできること

なにを引き出す？

住福が行っているワークの例

Q1、あなたの使命(志)はなんですか？

自分の仕事や人生で何を成し遂げたいですか？

Q2、なぜその使命を感じたのでしょうか？

そう思った過去の経験などあれば記入ください。

Q3、あなたが理想的な世界をつくるには、今のサービス以外で

どんなサービスや商品を提供するといいでしょうか？

オススメの
セミナー構成

オススメのセミナー構成

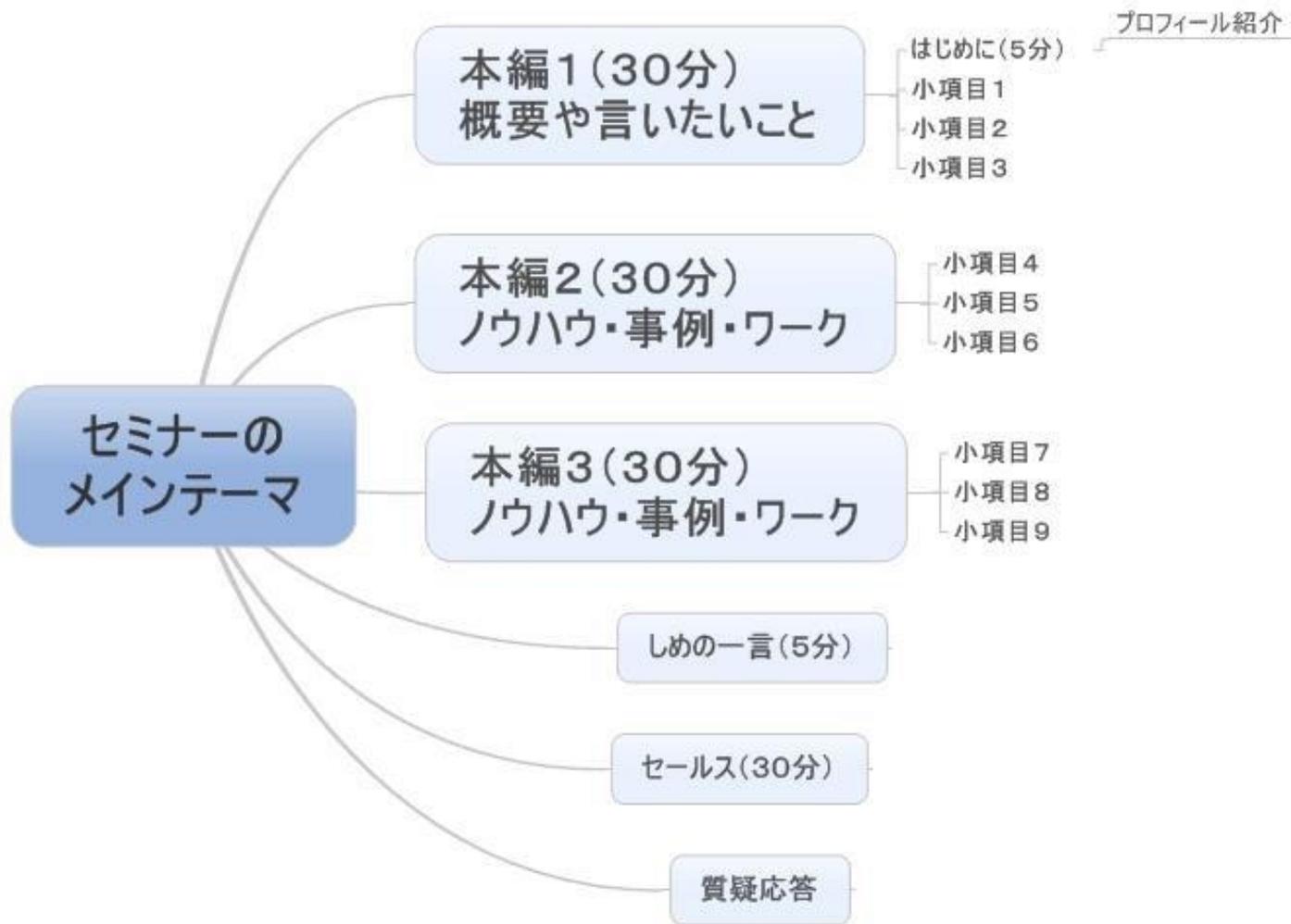
【 2時間のセミナーを考える 】

90分と30分に分ける

90 分 …… 本編

30 分 …… バックエンドの案内

オススのセミナー構成



セミナーのメインテーマ		
本編1 (30分)		
本編1	はじめに (5分)	
	小項目1	
	小項目2	
	小項目3	
本編2 (30分)		
本編2	小項目4	
	小項目5	
	小項目6	
本編3 (30分)		
本編3	小項目7	
	小項目8	
	小項目9	
しめの一言 (5分)		
セールス (30分)		
質疑応答		

【ワーク】

セミナーのアイデアを
考えよう！（3つくらい）

バックエンドの
案内資料について

バックエンドの案内資料について

提供する内容や価値を
しっかり伝える。



バックエンドの案内資料について

提供する内容や価値を
しっかり伝える。

5P → 30P以上にしたことで

成約率3倍に！！

バックエンドの案内資料について

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)

住福の作成例

～ドラマチックコンサルティング～

これで

本セミナーは終わりです。

疑問解消やビジネスの相談ができます。

- 60分のアフターフォローがつきます。
ご都合のいい日時でご予約下さい。

【受付け】は
本日から一週間です。

35000円分の
セッションよ♪



さらに…

■ 限定数で継続コンサルティングも
受付しております。

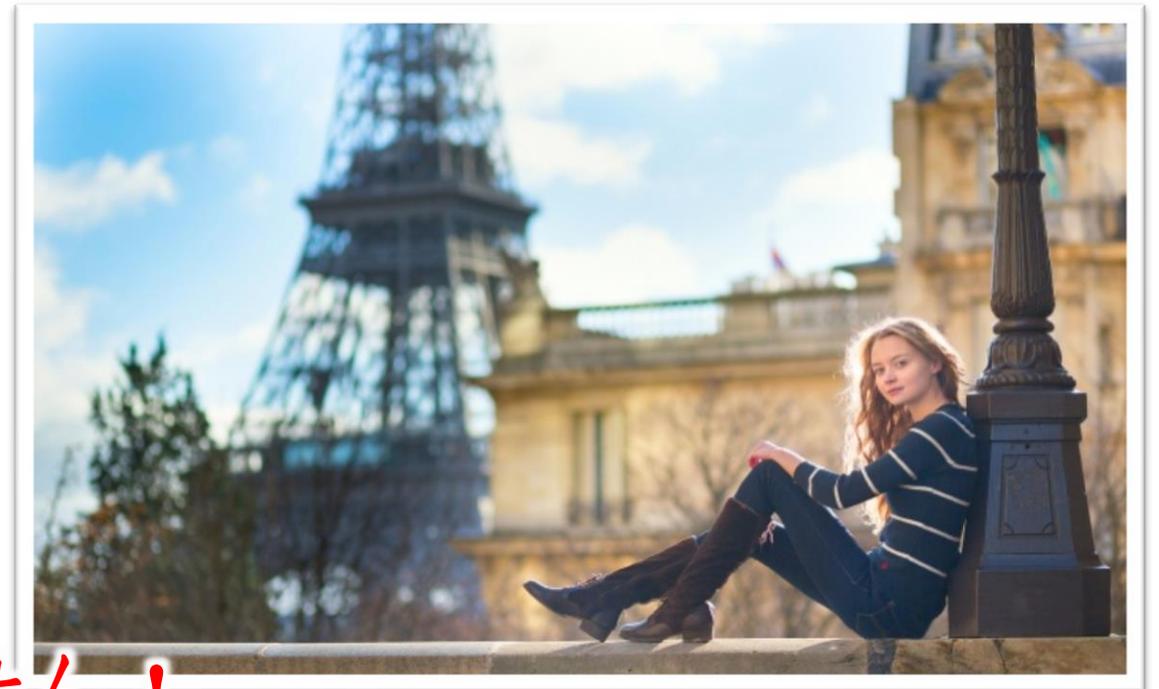


さらに…

■ 必要のない方もいらっしゃるかもしれません…

こういうサービスもあるという
存在をお伝えしたいので
お話しさせて下さい^^

コレが皆さんのビジネスを最も
伸ばすサービスになるかもしれません！



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
コンサルテーション

ドラマチックコンサルティング



ストレスなく安定して集客できる仕組みと
大きな売上を上げる商品・サービスを手に入れ

**ドラマチックに
ビジネスを変えていく！**

突然ですが
成功するために
一番大事なことは？

答えは…

信 頼



【信頼】があれば・・・

売れるし、紹介もおこる。

理の話

逆に信頼の無いものは
どんなに良いものでも売れない。

【信頼】を無くす方法…

理の話

無理したり、煽ったり、
大きく見せようとするほど

【信頼】は無くなっていく。

では信頼は
どうすれば高まる？



① 接触頻度

→ 目に止まる頻度、会う頻度

② 信頼濃度

→ 周りから応援、支持される数



どの業種だろうと…

接触頻度と信頼濃度を高め

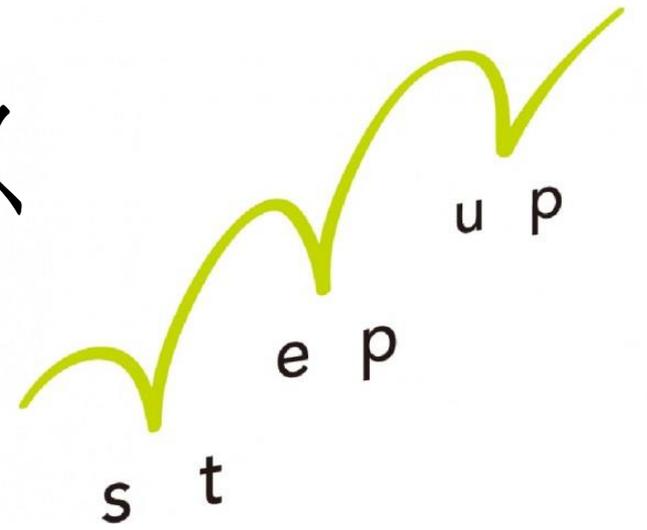
信頼を勝ち取るには

どうすればいいかを考えていく

これからのビジネス

【ステップマーケティング】

信頼を築くビジネス



集客の仕組み

煽るのではなく

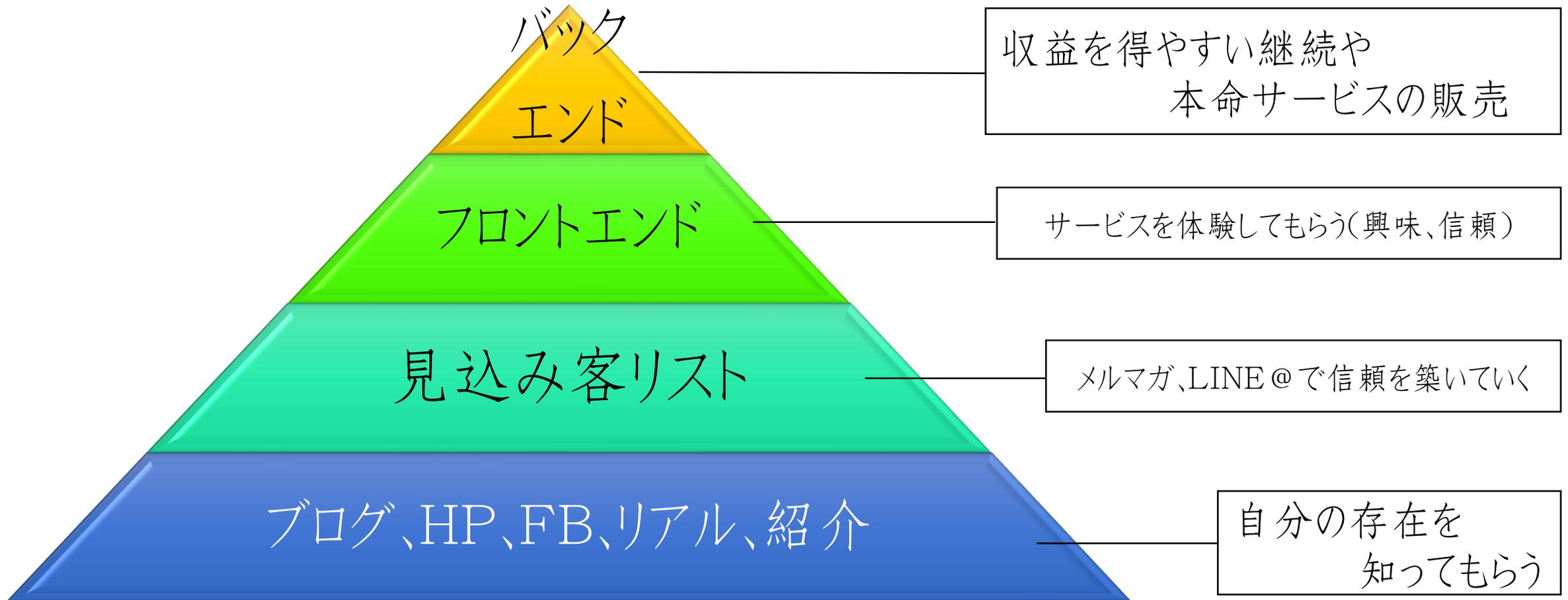
信頼を築いていくから
長く太くビジネスが育っていく



ステップマーケティング

集客の仕組み

■ 信頼を築いていく、ステップマーケティング



どんな成果が出てる？



ドラマチックコンサルティング

■ どうなった？

- たった一回のセミナーで36万円の売上を作りました。(30代 コーチング)
- ゼロから始めたブログやメルマガで、3か月後には9万円のセッションに5件の申し込みがありました。(50代 ヒーラー)
- 通常レッスンと養成講座、物販を行い
50～80万円を安定して売上ています。(40代 ピラティススタジオ)
- 客単価2万円のサロンで、
ブログから新規15件/月のご予約を頂きました。(50代 エステサロン)

何をすゐるの？



ドラマチックコンサルティング

■なにをするの？

1、自分分析とお客様分析を行います。

①人生の棚卸し

まずはあなたの人生を振り返り、人生の経験や強みを見つめていきます。今までの人生を振り返ることで思いがけない発見が沢山あることに驚くことでしょう。



②自分分析

自分の強みをしっかり分析し、あなたが売り出すべきジャンル、商品内容を見直します。また現在の立ち位置を見直すことで、“今やるべきこと”を洗い出し、最短コースを見つけていきます。



③お客様分析

ペルソナという、理想のお客様像を作り上げます。

サービスやブログ、HPを作成する上で、ペルソナが心に刺さる内容や言葉を見つけることでビジネスはどんどん加速します。



ドラマチックコンサルティング

■なにをするの？

2、ライバルを知ること

自身のウリを最大化し、ブランドを作ります。

④ライバル分析

ライバルがどんなサービスを提供し、顧客のどんな悩みを解消している！？

成功しているライバルを知ることが一番の成功への近道です。徹底分析しましょう。



⑤販売戦略の作成

ターゲットはどのようなルートであなたを見つけるのか。力を入れるべき販促方法は何？

ここを分析、構築することで最短距離であなたのサービスを売りだしていけます。



⑥商品づくり

いろんなコトが出来るあなたの強みを全てまとめて商品化します！

あなたの人生を全て集めて、時間とお金を両立ができる商品を創りあげます。



ドラマチックコンサルティング

■なにをするの？

3、あなた独自の販売戦略を作ります。

⑦自分メディア作成

自分ブランドは自分メディアの構築が鍵！
ブログ、メルマガ、Facebook、LINE@、HPなど。あなたを売り出すメディアを共に作り上げていきます。



⑧プレスリリース

テレビや新聞、雑誌に無料で取材に来てもらい、あなたを一気に飛躍させるキッカケを作りましょう。
プレスリリースの作り方、ポイントを抑えた提出方法を全てお伝えいたします。



⑨リアルビジネス

Webだけでなく、リアルでも強くなるとあなたのビジネスの幅は大きく広がります。
自己紹介のポイントや名刺作成など、あなたのリアルでの売り出しもサポートさせていただきます。



ドラマチックコンサルティング

■なにをするの？

4、ビジネスマインドの共有

⑩ビジネスマインド

何よりも大事なことはこのビジネスマインドです。
あなた自身が心から幸せを感じ、お客様から応援され、
長期で成功するマインドをお伝えします。
マインドが整うとあらゆる人間関係も変わります。



“自分の道”を見つけ、その道で成功する。

ドラマチックコンサルティング

■なにをするの？

+ α

- ブログ、メルマガ、LINE @ の指導
- 動画集客やセミナー集客のやり方
- チラシや広告などの効果的なやり方
- 売り込まずに売れるクロージング手法の伝授
- 濃厚な契約後のフォロー

ドラマチックコンサルティング

■どうなれるの？

1、Web、リアル両方の基礎を身につけ

ストレスなく安定して集客できる自分になる。

2、強みを発掘・最大化させることで

大きな売上を上げる商品・サービスを作れる。

3、自分で集客、売上アップさせる

マーケティング & メンタルスキルが身につく

ドラマチックコンサルティング

■どんな人が申し込む？

- 起業初心者からベテランまで。
- 他のコンサルタントで結果が出なかった。
- 【時間】と【お金】の自由が本気で欲しい。
- 自分の使命を見つけ、その道で成功したい。

ドラマチックコンサルティング

■どんなサポートが受けられるの？

【一か月のフォロー内容】 ※セッションはZOOM(オンライン通話)がメイン

- 本セッション 120分×2回
- フォローセッション 60分×1回
- メール相談無制限(期間も無制限)
- その他クライアント専用サービス

オンラインサロン
永久無料

継続コンサルでとても多い悩み…

- 結果が出なかったらどうしたらいいの？
- 期間が終了したらサポートも終わりなの？
- 出したお金が回収できなかったらどうしよう…

ご安心
ください！

ホントに
大丈夫かな…
不安だな…



これから起業の方は
ファーストキャッシュが入るまで。

すでに起業されている方は
軌道にのる又はバックエンドが売れるまで。

成果が出るまで
サポート！

コースと料金



ドラマチックコンサルティング

ベーシックコース

【ドラマチックコンサルティング】

3ヶ月 50万円 (税別)

➡ ビジネス初心者にもオススメ

ドラマチックコンサルティング

プラチナコース

【ドラマチックコンサルティング】

+ アメブロフルカスタムパック

4ヶ月 70万円 (税別)



本格的に軌道に乗せたい方

ドラマチックコンサルティング

プレミアムコース

【ドラマチックコンサルティング】

+ アメブロフルカスタムパック

6ヶ月 120万円 (税別)

➡ 徹底サポートで飛躍したい方

ドラマチックコン

チヨウノツキ



ちよのつと 待ったー

期間	3ヶ月	6ヶ月	12ヶ月
サポート	セッション 120分2回	セッション 120分2回	セッション 120分2回、60分1回 / 月
ブログカスタム	×	○	○
価格	50万円	70万円	120万円

プレミアム!

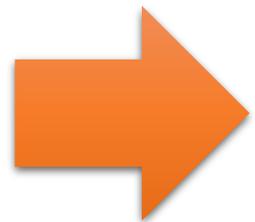
ドラマチックコンサルティング

本日より3日以内の 期間限定スペシャルオファー

	ベーシック	プラチナ	プレミアム
期間	3ヶ月	4ヶ月	6ヶ月
サポート	セッション 120分2回、60分1回 / 月		
ブログカスタム	×	○	○
価格	50万円→ 35 万円(+税)	70万円→ 45 万円(+税)	120万円→ 79 万円(+税)

■ 分割払いについて

最低 **月々3万円** から可能



でも少しキツイくらいでやるほうが
自分も頑張れます。(5万円位～)

ドラマチックコンサルティング

■募集数

現在の受付数:13名/15名

3日以内の
お申込みで
割引受講が可能

限定 **2** 名様



お申込みは直接住福に申し付けください。

住福の覚悟

あなたが上手にいくことがゴールです。

そこまできちんと伴走致します。

安心してお申込みください。

「時間とお金の両立」

それが私が行う
コンサルティングの本質です。



個人事業主が
最大限に力を活かし、
自己実現できる世の中を作る。

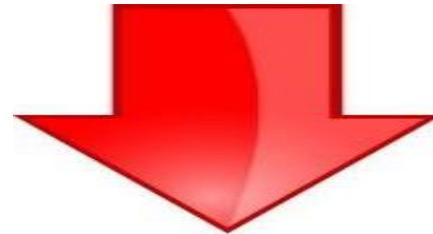
こんな感じです。

セミナー一時の 具体的なポイント

ポイント①

バックエンドの案内の時に
気まずい空気になりませんか？

参加者の
聴く姿勢ができる



承認されるので
遠慮せずに話せる

いまから継続のサービスのご案内を
させて頂いていいですか？と確認する。

ポイント②

セミナー本編の中に お客様の声や成果を散りばめる

■ 量子は共鳴する

絶対的な【応援者・観測者】が
いると量子に強く影響する！



【成果報告】

1歳児を育てながらですが
毎月募集する単発コンサルは
1年連続で満員御礼です！
継続も毎月お申し込みがあるので
お客様が絶えることはありません。

ヨガコンサルタント
福添真知子さん/大阪



【成果報告】

元々の撮影のみの状態から
コンサルやカメラ講座をスタート。
MAX4倍近い売上を達成でき
ました。出版社での初セミナーも
大成功で終了できました！

フォトグラファー & コンサル
早坂カノさん/東京

■ 量子は共鳴する

絶対的な【応援者・観測者】が
いると量子に強く影響する！



【成果報告】

コンサル中、3か月で70名以上を
新規集客！リピーターも沢山
増え、貯金残高もアップ！
お客さんに結果の出やすい高額
商品も売れるように！

カラダ覚醒トレーナー
斎藤広樹さん/東京



【成果報告】

コンサル後、3か月連続で
80万円～100万円を達成！
北海道だけでなく全国にクライ
アントが出来てきました。

自分ルール改定セラピスト
長村あやさん/北海道

ポイント③

バックエンド案内資料をしっかりと作り
価値・オファー内容を伝える。



質疑応答タイム



【5月開催】

【5/20】 LINE@で新規&リピート獲得セミナー2019

～オンラインサロンメンバー限定 ZOOMセミナー～

2019/5/20(月) 10:00～ ZOOM (オンライン通話システム)

【5/27】 売上伸ばす部ステージ1 ～SummerSeason～

～オンラインサロンメンバー限定 ZOOMセミナー～

2019/5/27(月) 10:00～ ZOOM (オンライン通話システム)



【6月開催】

【6/3】 リザストの細かい機能使いこなしセミナーLv2

～オンラインサロンメンバー限定 ZOOMセミナー～

2019/6/3(月) 10:00～ ZOOM (オンライン通話システム)

【6/10】 売上伸ばす部ステージ2 ～SummerSeason～

～オンラインサロンメンバー限定 ZOOMセミナー～

2019/6/10(月) 10:00～ ZOOM (オンライン通話システム)

【6/17】 ステップメール作る部

～オンラインサロンメンバー限定 ZOOMセミナー～

2019/6/17(月) 10:00～ ZOOM (オンライン通話システム)

【6/24】 売上伸ばす部ステージ3 ～SummerSeason～

～オンラインサロンメンバー限定 ZOOMセミナー～

2019/6/24(月) 10:00～ ZOOM (オンライン通話システム)

