

まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- 
- 
- ①お名前、地域
 - ②ご職業
 - ③今後、募集・販売したいもの

■ 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



集客は準備が9割！

計画&予告マスター

住福、20代の
ラーメン屋修業時代…

店長にこんな質問をされました。





Q、
純ちゃん、どうやったら
熱々の美味しいラーメンを
作れると思う？



A、
段取り上手が仕事上手！
次に何が必要かを考えて
如何に準備しておくかぞ。

写真撮影前に
パックするのも準備！ →

「段取り上手が仕事上手」

これはビジネスにおいても同じ！

集客もセールスも準備が命



【どんなシーンで準備が必要？】



- セミナー、イベント集客



- 講座やバックエンドの販売(Web/リアル)

- メルマガ、ステップメールなどのスタート

【どんなシーンで準備が必要？】



- セミナー、イベント集客



- 講座やバックエンドの販売(Web/リアル)

- メルマガ、ステップメールなどのスタート

■ セミナー、イベントなどの募集

【原則】

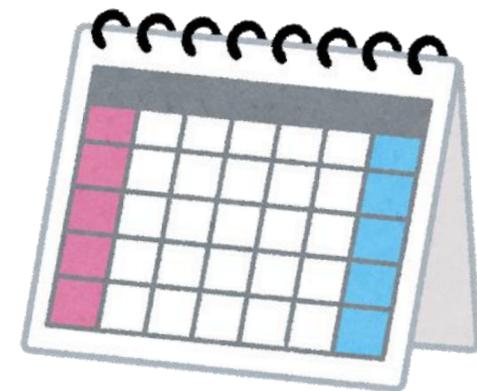
いきなり告知しても人は集まりません。

早目の予告からがスタートです。

詳細が決まる前から案内しましょう。

■ セミナー、イベントなどの告知

セミナー、イベントは



日時の確保が必要なので…

2～1か月半前から予告します！

メルマガやFBでつぶやくところからがスタート

■ 予告の具体的な内容

予告の段階で
行きたいと
思わせておく

- いついつにこんなセミナーをやるつもり
- セミナー日が決まった • 会場が決まった
- 具体的にこんな内容を話す • 特典の案内
- 受けるとどうなる、こんな人にオススメ
- こんな質問を頂きました(なくても、考えて書いてOK)
- どんな思いをこめたセミナーだ

■ 予告の具体的な内容

受付開始後にも
下記のような
案内を送ると◎

- いついつにこんなセミナーをやるつもり
- セミナー日が決まった • 会場が決まった
- 具体的にこんな内容を話す • 特典の案内
- 受けるとどうなる、こんな人にオススメ
- こんな質問を頂きました(なくても、考えて書いてOK)
- どんな思いをこめたセミナーだ

■ 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

【地名 ○月○日募集開始】○○○セミナー

【明日募集開始】(誰がどうなった)

【募集開始】地名 ○○○セミナー

【募集中】(誰がどうなった)

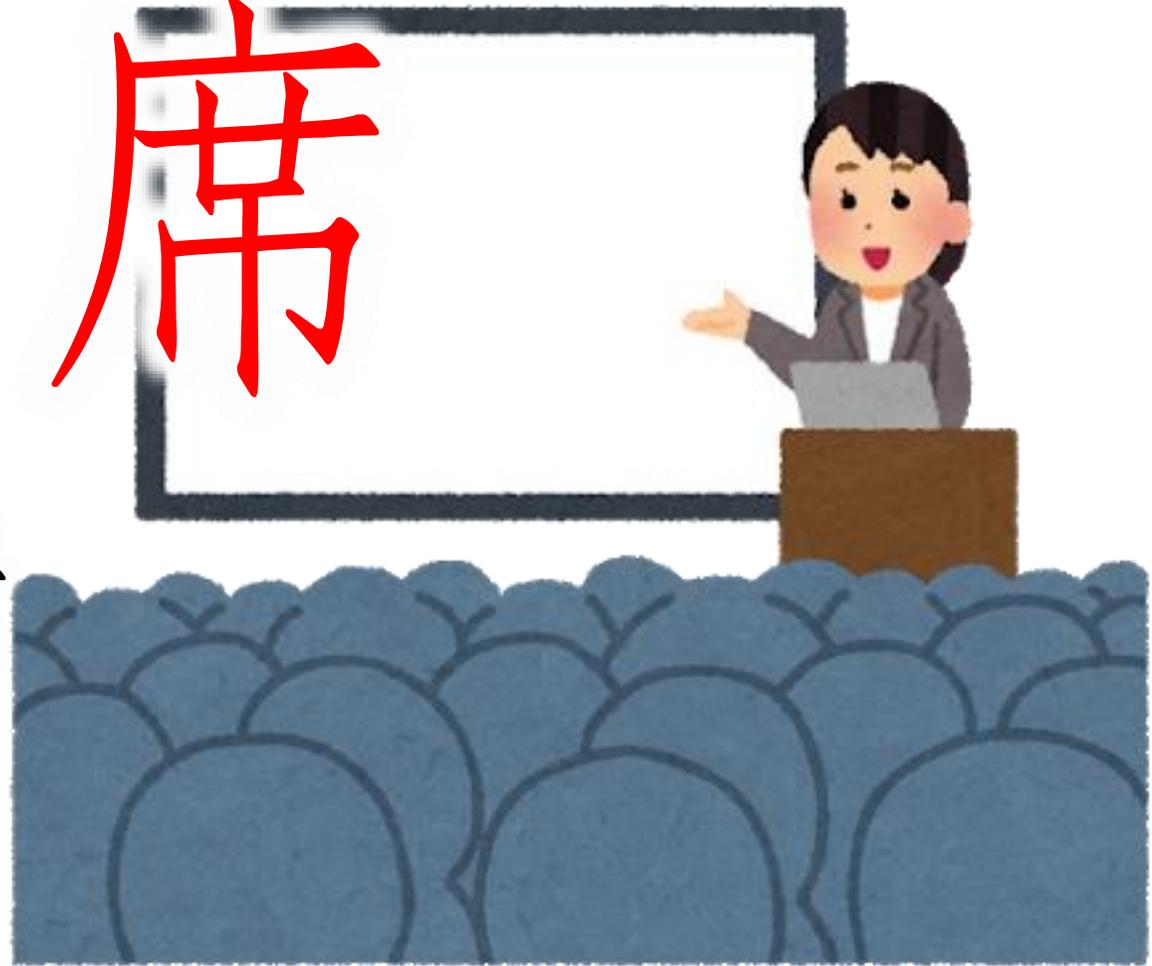
【残席○席】(誰がどうなった)

お客様の声や
お客様の成果

イベントやセミナーを

即日満席

にする方法



■ 募集開始すぐに満席にするなら…



- ① 準備は2カ月かける（最低でも1か月前から）
- ② 見込み客に直接メッセージでアプローチしておく
- ③ 既存クライアントには事前に参加申込してもらう

■ 募集開始すぐに満席にするなら…

④ ランディングページを魅力的に書く

⑤ 募集開始は自分のメディアをフル稼働

⑥ 募集後1～2日で集める勢いでアピール

(集まっているという事実をFB、メルマガ、ブログでしっかり伝える)



■ 募集開始すぐに満席にするなら…

特に効果が高いのは…

・見込み客に直接メッセージ

・ランディングページを魅力的に書く

■ 募集開始すぐに満席にするなら…

心理的に「**×日**」は申込が多い

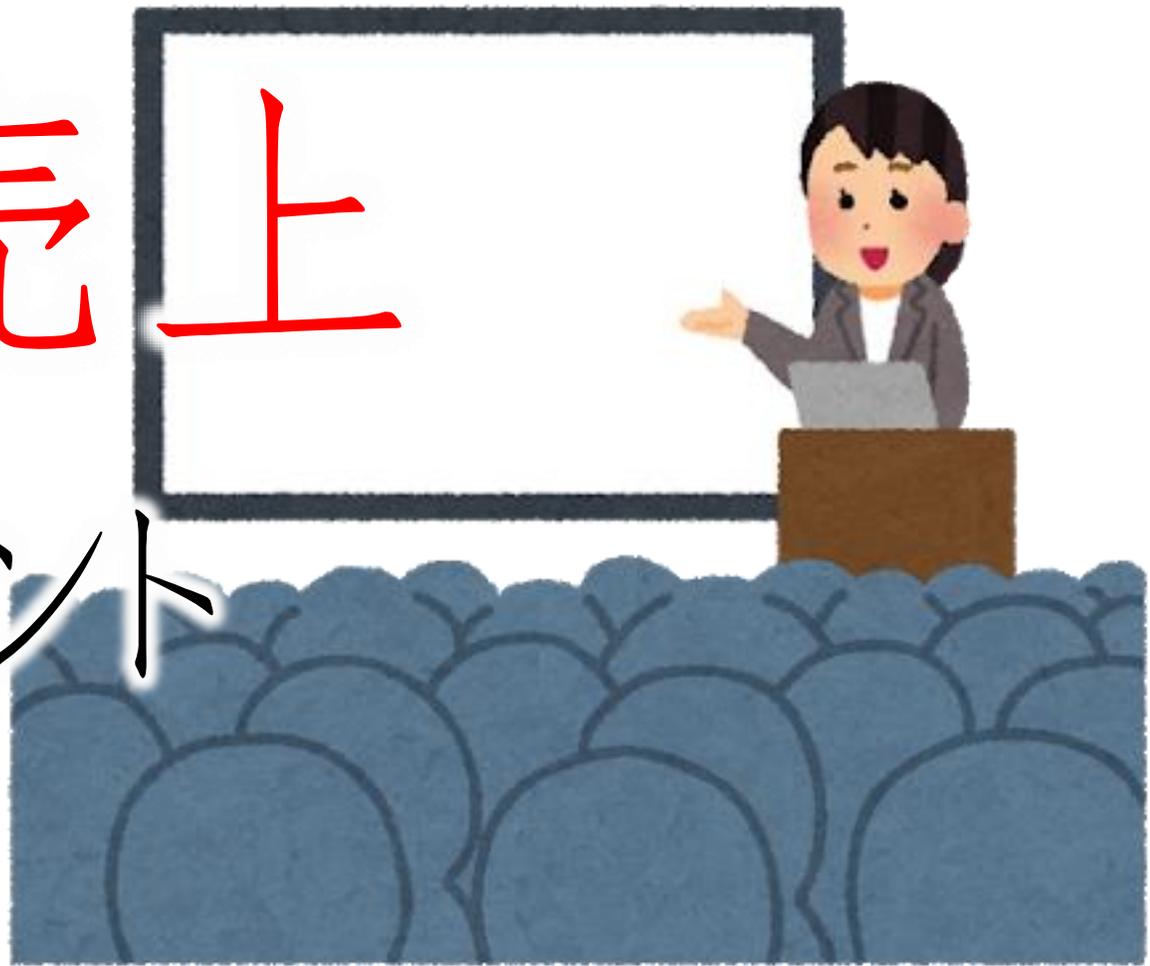
早期申込特典・人数限定特典

早割、セッション、何かプレゼントなど

◆セミナー集客Webで無料5つの打ち手

- ✓ ブログ、HP、メルマガ、LINE公式、SNSで告知
- ✓ アメブロ、インスタで、対象地域の方をフォロー
- ✓ Facebook（個人&ページ）で拡散
- ✓ Facebook コミュニティページで案内
- ✓ 無料のイベント告知サイトで告知
（告チーズ、ジモティ、everevoなど）

イベントやセミナーの
満足度と売上
を上げるポイント



【満足度や売上アップ】

- 支払いは基本的に事前入金
- 始まる前やワーク時は音楽をかける
- お土産を用意しておく（もてなす姿勢）
- クライアントに参加してもらおう（応援者）
- 懇親会やフォローセッションをつける



【どんなシーンで準備が必要？】



• セミナー、イベント集客



• 講座やバックエンドの販売(Web/リアル)

• メルマガ、ステップメールなどのスタート



高額/継続サービスを

ネットで販売

する時の準備

■ 高額/継続サービスの受付

【原則】

オファー内容がダメだと売れない

サービス内容、特典、保証、価格、
支払い方法、自分の思い、エネルギーなど

■ 高額/継続サービスの受付

オファーの魅力が伝わる

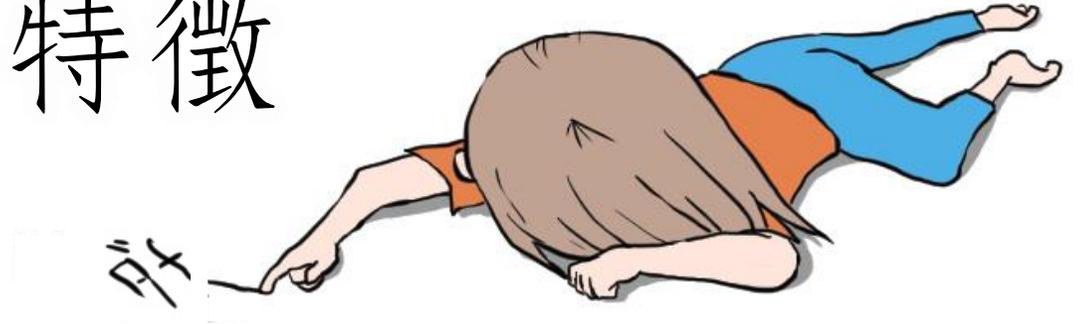
ランディングページ(販売記事)

を作っておこう！

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…

■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

ここは
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！

■ 高額/継続サービスの受付

【原則】

いきなり告知しても難しいので、

予告からがスタートです。

■ 高額/継続サービスの受付



募集前にサービスの

内容や価値を伝えて信頼を得る！

▶ 受付開始1週間前から予告

Webでセールス&集客

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～水の吉日。
- 1週間予告。1週間受付。
- 最終日は二回案内すること。
- 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

【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!

※○がある日が発信日の目安

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

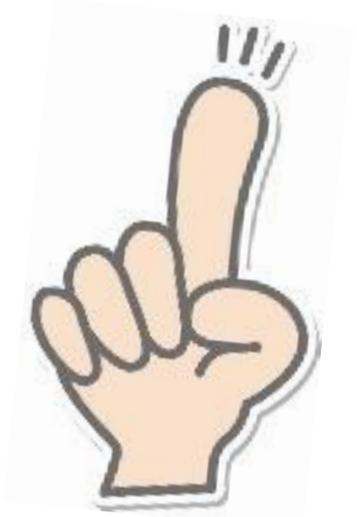
「サービス(商品)への想い」又は
「お客様の声(受けるとどうなる)」

を書き、LPへ誘導します。

大事なも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！

高額/継続サービス

リアルで販売

するときの準備



【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。
- 自然と口コミ・紹介が起こるような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

ブログへのアクセスはコチラから

◆ 販売元は販売元がファスティングアドバイザー Kiyomi
https://ambba.jp/fastin/fukuko

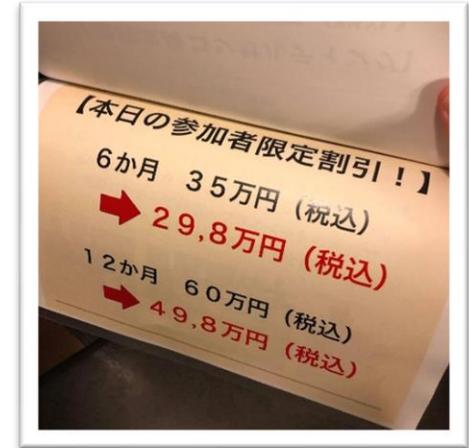
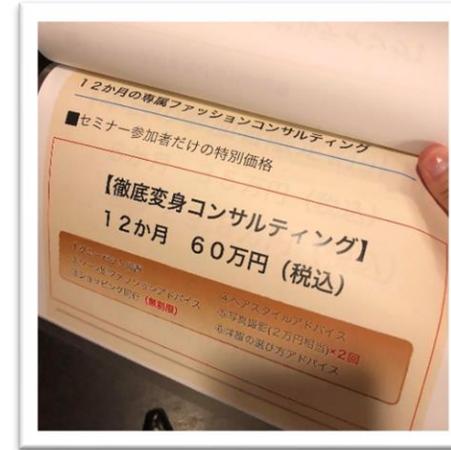
◆ お申込み、お問い合わせはコチラ
e-mail: kiyon0925m@gmail.com



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！

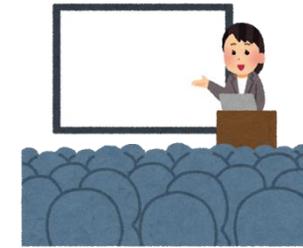


資料が出来たら印刷して
プレゼンしやすいファイルで管理

【どんなシーンで準備が必要？】



• セミナー、イベント集客



• 講座やバックエンドの販売(Web/リアル)

• メルマガ、ステップメールなどのスタート

メルマガ、ステップメールや
無料オファーキャンペーンの

スタートダッシュ

を決める方法



メルマガ・ステップメールの基本

◆公開までの流れ

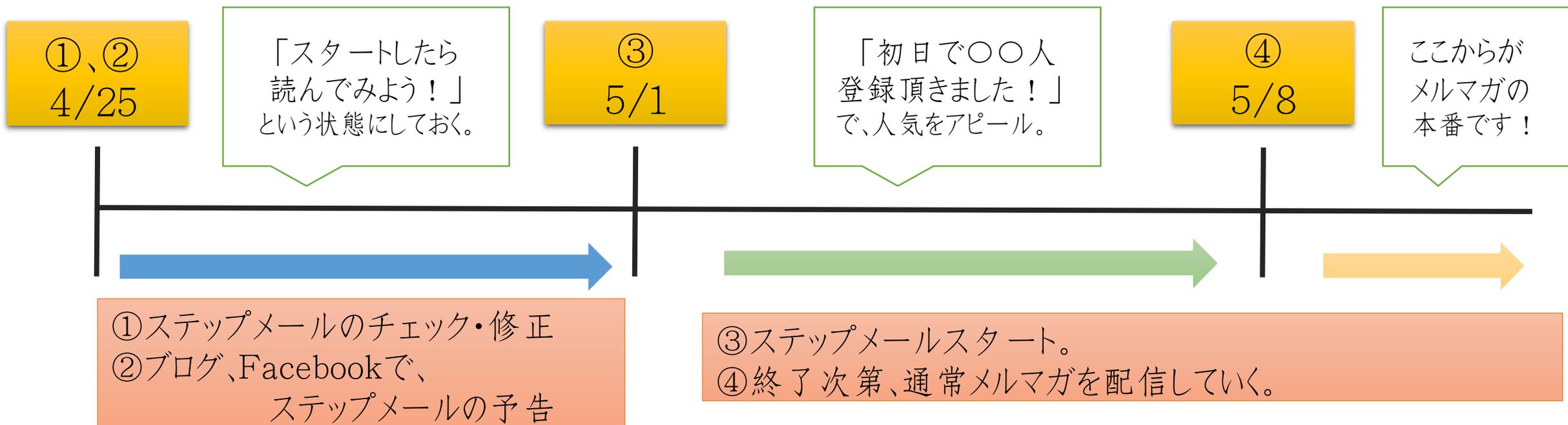
【手順】

- ① ステップメールの設置 & チェック
- ② 予告を最低3回。「〇月〇日にスタート！」
- ③ ステップメールスタート
- ④ ステップメールが終わる頃に
通常メルマガスタート

メルマガ・ステップメールの基本

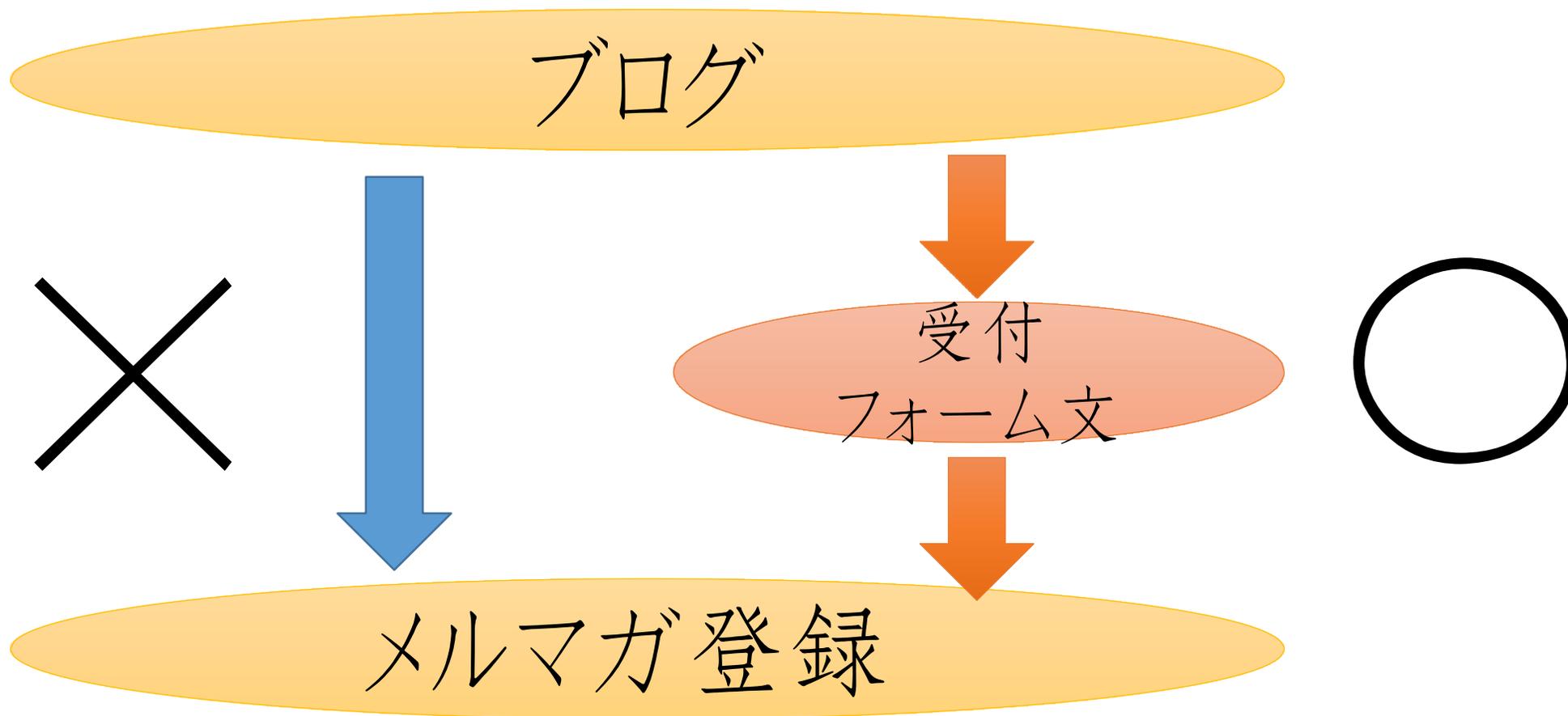
◆公開までの流れ

7日間のステップメールを作った時の例



メルマガ・ステップメールの基本

◆登録前の受付フォーム文が大事！



メルマガ・ステップメールの基本

◆ 予告や登録前の受付フォーム文に書くこと

- これを読んだらどうなる
- どんな人にオススメ
- どんなことを学べる
- 書き手の思い

◆他にも集客、販売するために出来る事

- 所属するコミュニティでシェア
- SNSでのシェア・拡散の依頼
- 知人や仲間にお客さんの紹介依頼
- (リザストなら)イベント後援やコラボ依頼

【まとめ】

	予告開始	行動量	アピール期間
セミナー、イベント	2～1ヶ月半前	大量	満席まで
高額、継続サービス	1週間前	中	1～2週間程
メルマガ、ステップメール	1週間前	中	最初の2週間と その後も定期的に

質疑応答タイム



【ワーク】近々受付、販売したいサービスの…
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

【4月開催】

4/27 am10-12

パワポで資料作りセミナー



【5月開催】

5/4 am10-12

YouTube動画 実践部

5/11 am10-12

パソコンで動画作成&販売 前編

5/18 am10-12

パソコンで動画作成&販売 後編

5/25 am10-12

ステップメール作る部

