





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
 - ④11、12月それぞれの目標
- 
- 

【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!

即!満席になる!!

フロントセミナーレッツスィン

セミナーやるといいよ！

<6年前の教え>

住福さん、

毎月セミナーをやると
売上が安定してくるから

やった方がいいよ♪



↑ 住福の先生 / 宮脇小百合さん

セミナーやるといいよ！



- ①すぐに継続サービスに申し込んでくれる人が増える
- ②数か月から数年後に継続サービスを
申し込んでくれる人のリストが作れる
- ③参加者のシェアで認知度を増やすことができ
メルマガやLINE公式のリストも増える

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？

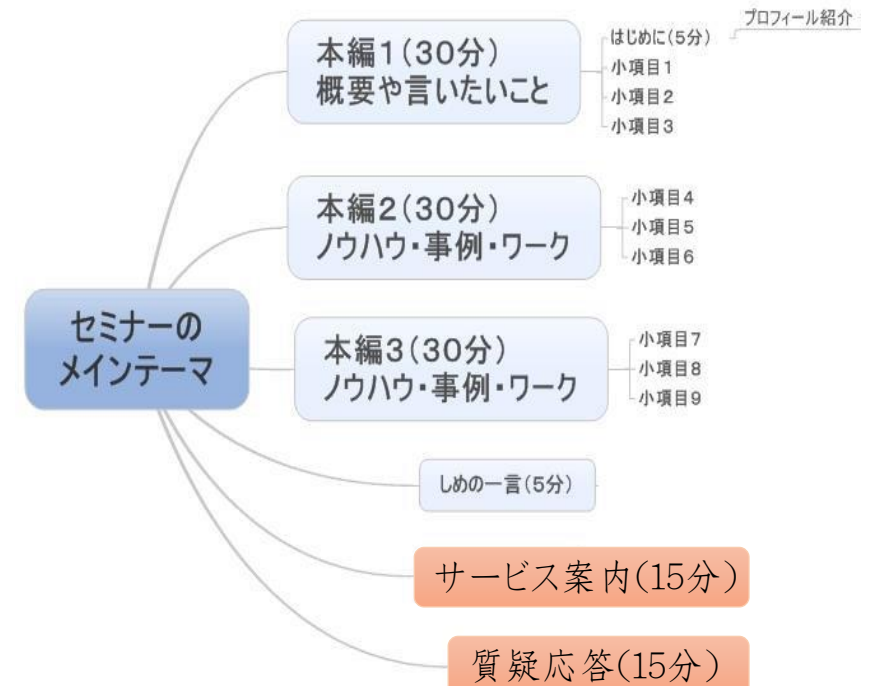
オススメの
セミナー構成

オススメのセミナー構成

【 2時間のセミナーを考えてみよう 】

90分と15分×2に分ける

- 90分 : 本編(3部構成)
- 15分 : サービス案内
- 15分 : 質疑応答



【ワーク1】

セミナーのアイデアを
考えよう！（3つくらい）

【ワーク2】セミナー構成を考えてみよう

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	

<セミナー作成3ステップ>

- ① セミナーのテーマやタイトルを考える
- ② 教えられることを書きだしてみる
- ③ 伝える順番・構成を考える

<その他に>

- どんなワークが出来るか
- シェアタイムをどこで作るか
- どんな引き出し系の質問が出来るか

申込率
アップ

【ワーク3】
参加特典を
考えよう！



イベントやセミナーを即日満席にする方法

Q、

セミナーやイベント集客

どうすればいい？

■ セミナー、イベントなどの告知

→ 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。

【 2カ月～1か月半前 】

メルマガやSNSでつぶやくところからがスタート

◆ 予告の具体的な内容

- 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
- こんな人にオススメ
- 受けるとどうなる
- どんな思いをこめたセミナーだ

予告の段階で
行きたいと
思わせておく

◆ 案内時のポイント

→ 募集状況をタイトルでアピール

【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
お客様の成果

■ 募集開始すぐに満席にするなら…

- ・ 準備は2カ月かける（予告からスタート）
- ・ 見込み客に直接メッセージでアプローチしておく
- ・ 既存クライアントを事前に参加申込してもらう
- ・ ランディングページを魅力的に書く
- ・ 募集開始は自分のメディアをフル稼働
- ・ 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）

◆セミナー集客 無料の5つの打ち手

- ブログ、HP、メルマガ、LINE公式、SNSで告知
- アメブロやSNSで対象の方にいいね & フォロー
- 無料のイベント情報サイト(こくちーずなど)で告知
- Facebookなどのコミュニティページで案内
- 仲間にシェア、紹介の依頼

セミナーから
バックエンド契約に繋げる
5つのポイント

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

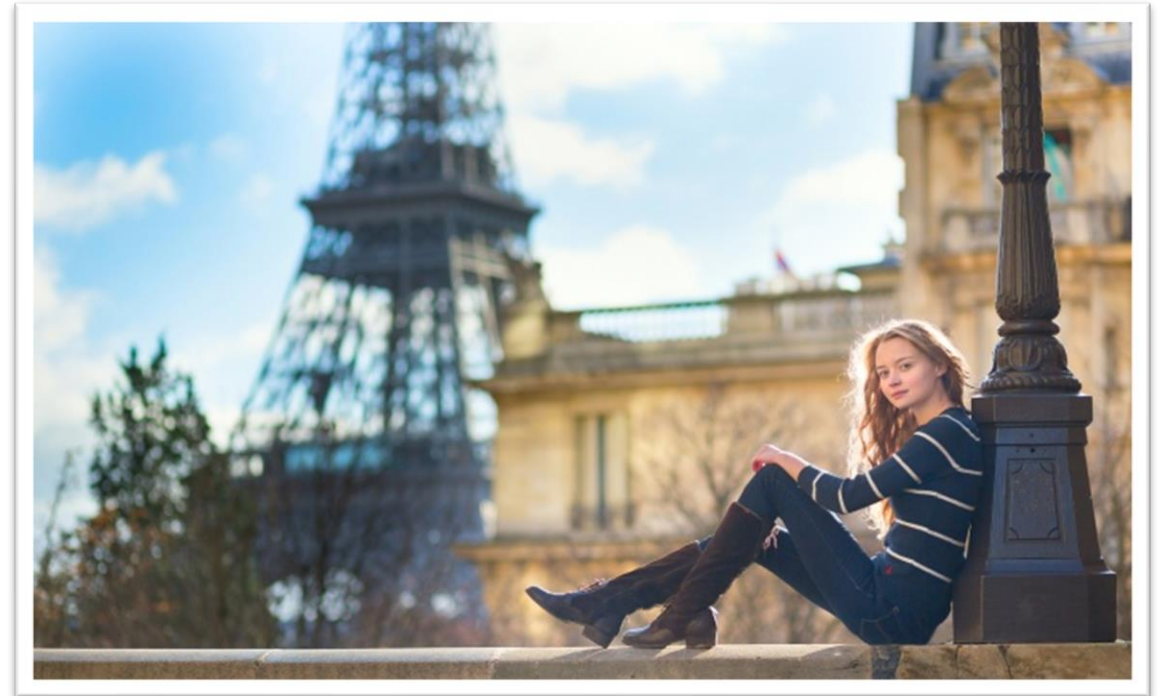
いまから継続のサービスのご案内を
させて頂いていいですか？と確認する。

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^^

コレが皆さんの志を果たす
サービスになると信じております。



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。



ポイント④

参加者の中に継続を受講している方がいたら紹介
& 一言お願いします。



セミナー後、興味がある人が個別でその方に感想を聞いたりされます。(大抵はサクラになって下さいます。)

ポイント⑤

特典として体験セッションや
セッション割引などをつけておく



セミナーでは契約せずとも、後日のセッションで
ご契約という流れも多々あります。

【その他のポイント】

バックエンドの案内時の心構え

- ・「よろしくお願ひします」は言わない
- ・あくまでも提案するというスタイル
- ・自信をもって楽しそうに伝える

質疑応答タイム



【11月開催】

年末に向けて
フロント強化と
販売準備月間!

11/2、16、30 am10—12
売上伸ばす部ステージ1、2、3

~~11/9-am10—12~~

~~即！満席になるフロントセミナーレッスン~~

11/23 am10—12

なんでも聴けちゃうグループコンサルティング

※11月はセミナーを5回開催するので、12月は3回になります。



【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。

