

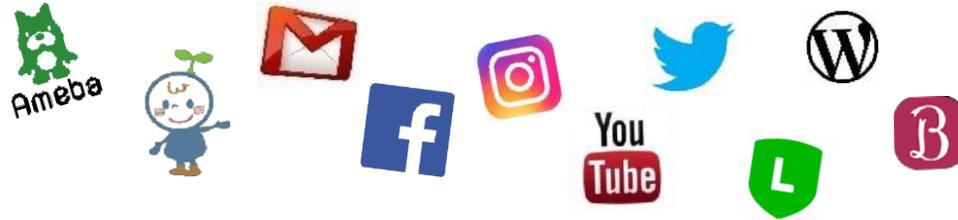
まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- 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!

今までで一番の売上げを作る!

売上伸ばす部 ^{ステージ} 2

A photograph of a man and a woman in a gym. The man is on the left, shirtless and wearing grey shorts, lifting a dumbbell. The woman is on the right, wearing a white sports bra and white shorts, also lifting a dumbbell. The background shows gym equipment and a bright, airy environment.

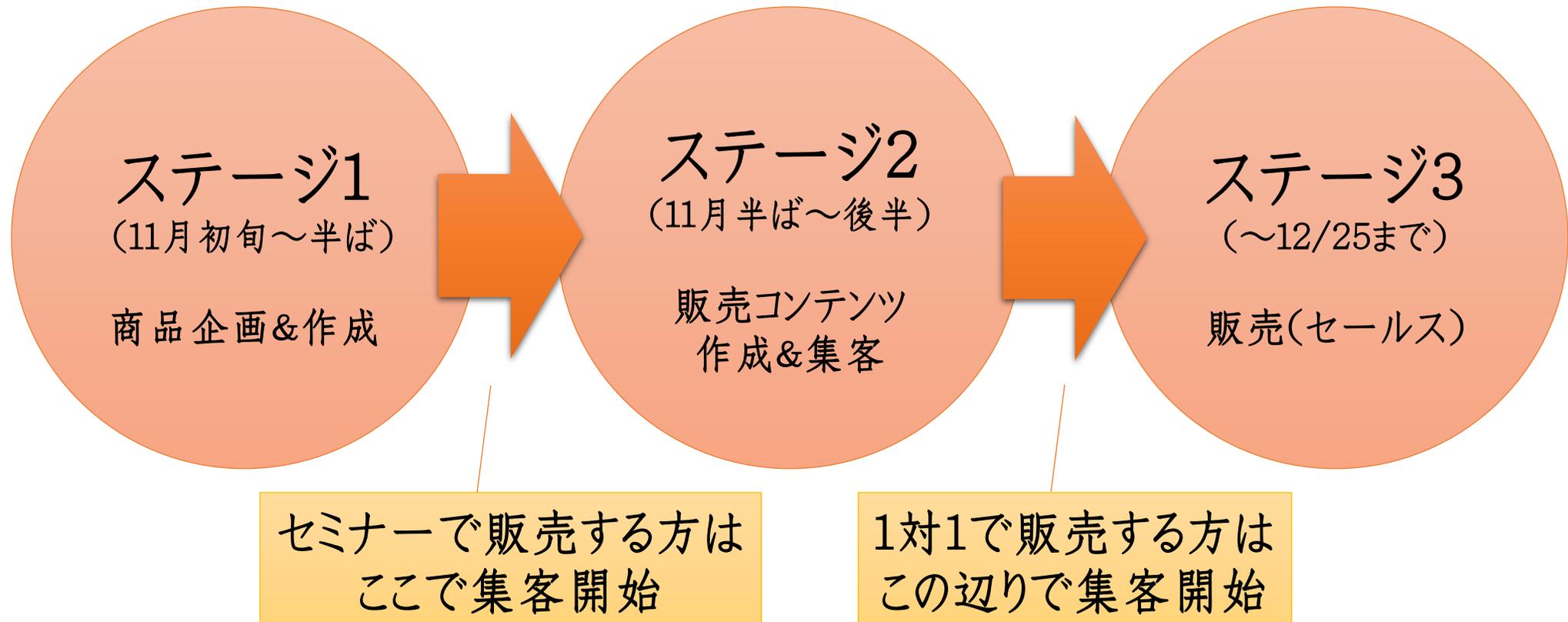
筋トレはやるか？

売上伸ばす部の目的

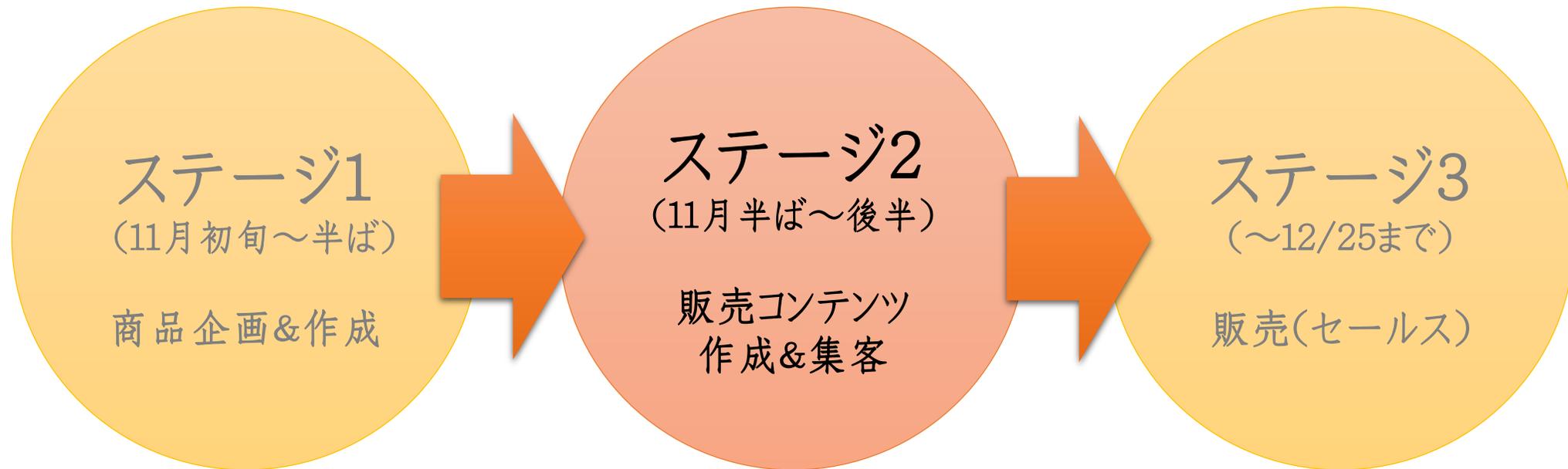
12月に過去最高、
もしくは今年最高の
売上を作る！

売上伸ばす部の流れ

こんな流れで進みます…



売上伸ばす部の流れ



ステージ1 「商品企画・作成」は済んでいますか？

セールスについて

■ 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
- ・ 体験サービス 契約
- ・ セミナー → フォロー 契約

皆さん、どれで販売しますか？

売上伸ばす部

ステージ2 (11月半ば～後半)

販売コンテンツ
作成&集客

売上伸ばす部

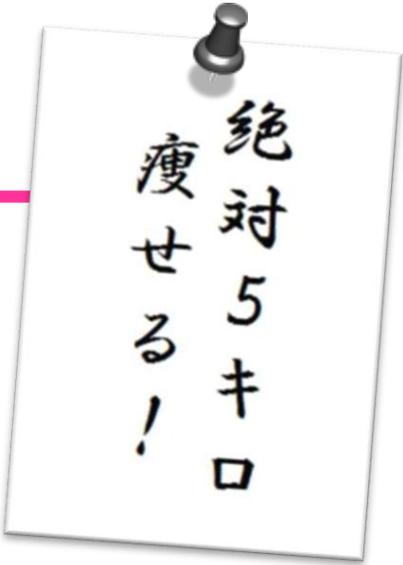
の、前に大事なこと！

テーマ、数値目標は
覚えていますか？

売上伸ばす部

このステージ2が
最もダレやすくもあり、
超重要期でもある！

売上伸ばす部



絶対5キロ
痩せる！

人は忘れる生き物です。
テーマ、数値目標を意識し続け、
行動しないと実現しません。

～忘れる人は目標を「壁に貼る」とか「スマホの待ち受けにする」のがオススメ～

A photograph of a man and a woman in a gym. The man is on the left, shirtless and wearing grey shorts, lifting a dumbbell. The woman is on the right, wearing a white sports bra and white shorts, also lifting a dumbbell. The background shows gym equipment and bright lighting.

ステュージ

売上伸ばす部

ステージ2 (11月半ば～後半)

販売コンテンツ
作成&集客

売上伸ばす部

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



売上伸ばす部

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



【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。
- 自然とロコミ・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。

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

講師 Kiyomi (黒田 喜代子)

10年間におわり、美容外科に勤務、美容外科医に習熟し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、一週間での体の軽量化に成功。その経験と知識を元に、美容、生活習慣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、内面も美しくなる「腸モテマインド」を世に出すの夢を叶うべく行っている。
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

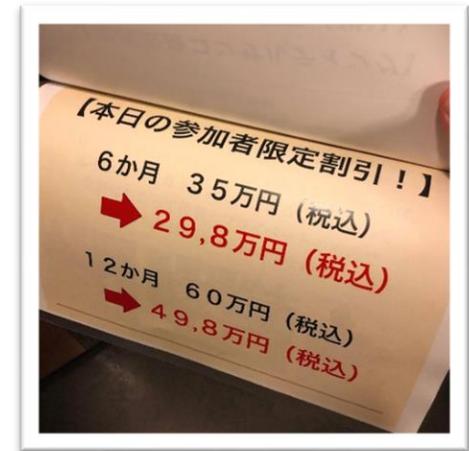
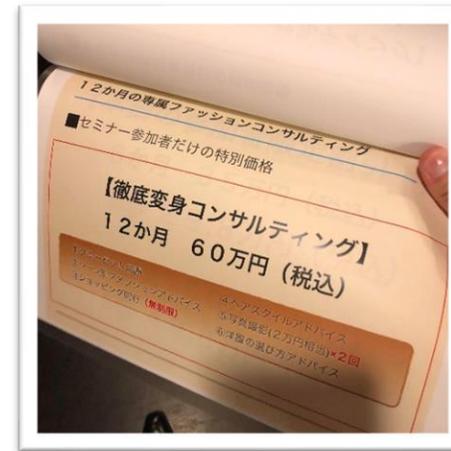
◆ 販売元は販売元 Kiyomi
https://ameblo.jp/fastingkiyoko

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



売上伸ばす部

プレゼン用資料、説明用資料



PowerPointやWordで作る

売上伸ばす部

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)

売上伸ばす部



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

売上伸ばす部

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

売上伸ばす部

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。

【ここでプチワーク】

あなたの

サービスを受けると

実生活が具体的にどう変わる？

【住福の場合】

×起業初期のモヤモヤが消えたり、集客の仕組みができる

○毎月新規が来る仕組みができ、30～100万円以上売上げられる

売上伸ばす部

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

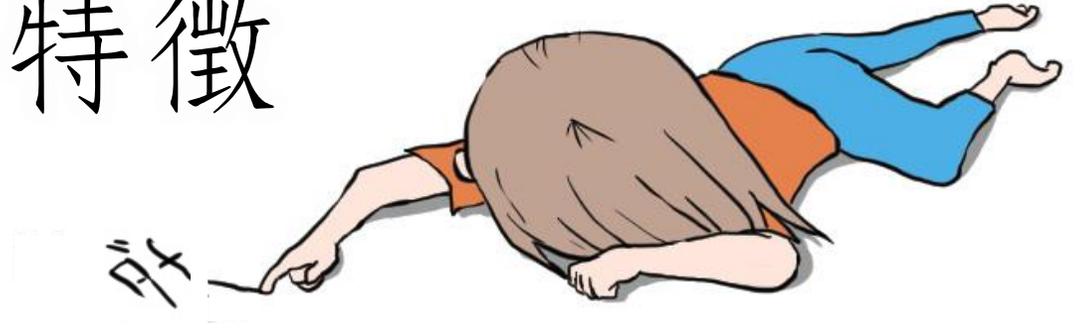
= 販売記事、商品詳細記事



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！



2020/3/19
ストーリー系販売記事の
書き方レッスンがオススメ！

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！

2020/3/19に開催

★ 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

売上伸ばす部

さらに出来る人は…

- タイトルバナー
- お客様の声バナー
- 帯バナー
- BFバナー (ビフォアアフター)

インパクトや
見栄えがアップ!

などにもチャレンジ!

売上伸ばす部



好き & 得意で突き抜ける！

スーパー
ステージアップ
起業塾
ゼロ期 プレセミナー

Before	After
Webから集客出来ない	ブログ・SNSで集客！
スマホ・PC音痴だ…	サクサク使いこなせる
強みを打ち出せてない	「選ばれる人」になる
他人の目が気になる	堂々と胸を張って活動
周囲に振り回される	理解を得て自分時間有
自分に自信が無い	恐れ無く行動できる！



開始1ヶ月以内で高額商品のご契約！
続けて2ヶ月目もご契約頂けました。
福添 真知子様 / ヨガコンサルタント / 大阪府



集客数、売上げが右肩上がりが増え
半年後には100万円以上の余裕も！
斉藤 広樹様 / パーソナルトレーニングスタジオりくとれ / 東京都

こんな悩みありませんか？

フォローも愛があります

売上伸ばす部

<バナー作成のポイント>

- ターゲットが好むフォントを使う
- 文字に強弱をつける(サイズ・色)
- 画像や文字などサイズを合わせる
- 合うイラストやアイコンを入れる

売上伸ばす部

<お役立ちサイト>

無料で素敵な**フォント**をダウンロード

・ **フォントフリー**

・ **フォントベア**



売上伸ばす部

<お役立ちサイト>

無料で素敵な**画像**をダウンロード

• pixabay

• 写真AC

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

売上伸ばす部

<お役立ちサイト>

無料で素敵な **イラスト・アイコン**

• *** ヒバナ**

• **Framedesign**

• **フキダシデザイン**

• **罫線**

売上伸ばす部

参考となる住福のパワポを
会員サイトにアップしておきます。



販売記事・バナー画像ともに
ご希望の方は住福が添削します。

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

売上伸ばす部

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。

売上伸ばす部

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公式、チラシ配布
- 3 ブログ、HP、Facebook、インスタ

売上伸ばす部



<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

売上伸ばす部

<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**

売上伸ばす部

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。

売上伸ばす部

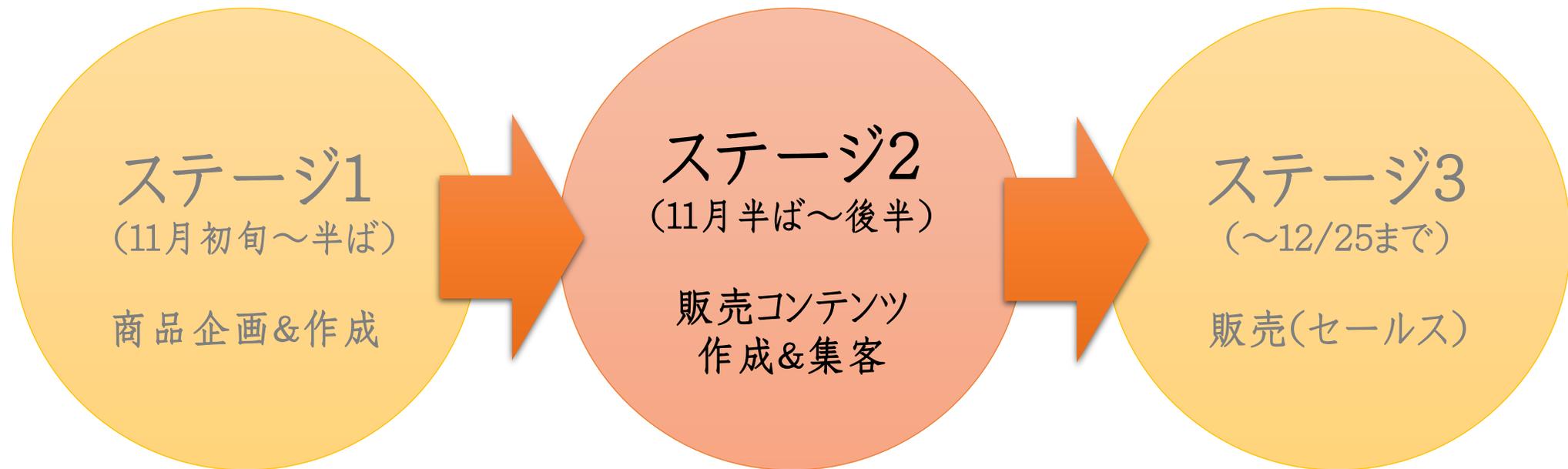
集客・販売期こそ濃い発信を！

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

売上伸ばす部の流れ

ではコンテンツ作成と集客に励みましょう！





【重要】

**可能な範囲で
シェア・紹介を
やっていきましょう**

集客は独りでなく、協力してやる意識を！

売上伸ばす部の流れ

必読書

「1000円ゲーム」

セールスに必要な
原理原則について
書かれています！





【今後の開催】

売上伸ばす部

◆ステージ3

販売・セールス編

11月30日（月）10時～

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。

