





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
 - ④7月の目標値やご褒美のシェア
- 
- 

【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メンバー限定



あり方は一つ!
やり方は様々!

in
Summer
Season

今までで一番の売上げを作る!

売上伸ばす部 ステージ1

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 shorts, also lifting a dumbbell. The background shows gym equipment and bright lighting.

筋トレはやるか？

売上伸ばす部の目的

7月に過去最高、
もしくは今年最高の
売上を作る！

売上の考え方

✕ 毎月同じ売上(安定)を目指す(月商ベース)

○ 売れるシーズンにしっかり売る(年商ベース)

◆ 売れるシーズンは年に4回

1月、4月 → 新しいことを始めやすいシーズン

7月、12月 → ボーナスでお金のあるシーズン

売上伸ばす部の目的

【夏の相場】

公務員:2.1ヶ月分

一般:1~2ヶ月分

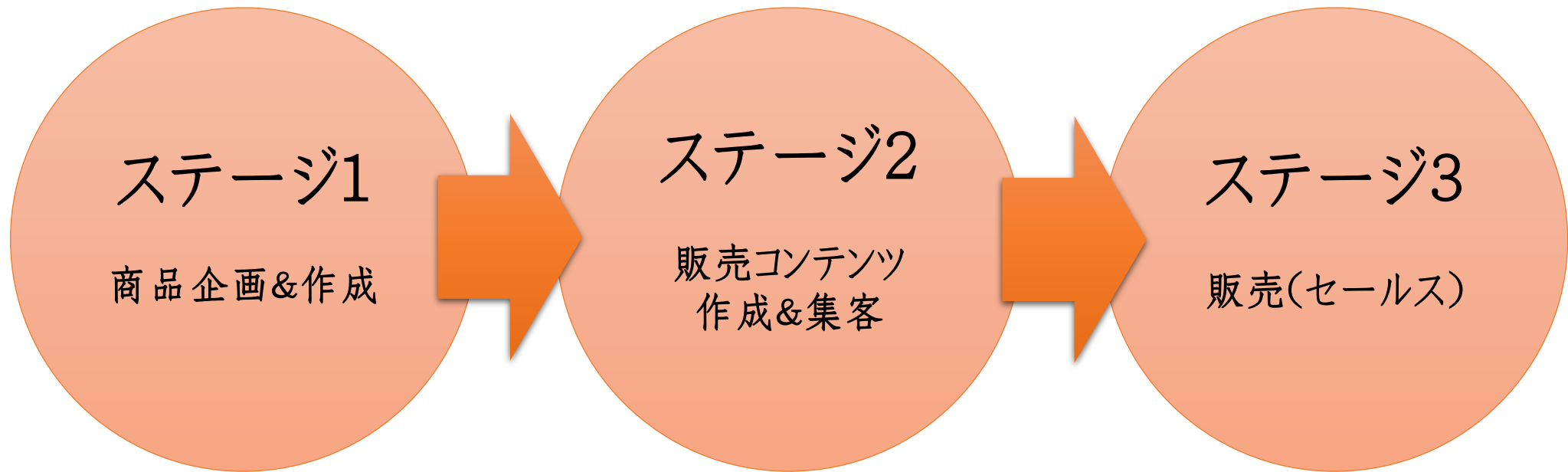
【夏のボーナス】

公務員:6月28日

一般:6月中旬旬~7月上旬

売上伸ばす部の流れ

こんな流れで進みます…



全て繋がるので出来るだけオンタイムで受講ください。

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**

販売パターンは様々。
まずは自分が得意な
ところを抑える！

セールスについて

■ バックエンド販売のパターンは？

- 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

募集記事の完成度と
リスト・人脈の数が
売上に直結！

セールスとは

■ バックエンド販売のパターンは？

- 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

この2つはコチラの
誘導次第

誰でも売れちゃう
バックエンドのセールス手法

【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。特に重要なのが「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祝日以外で、お急ぎな都合のみ平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の一部が掛かります。
 ◆ お申し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。

【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活躍。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」を世に広める活動も積極的に行っている。
 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
<https://ameblo.jp/fastingkiyoko>

◆ 販売元は販売元
 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: kiyon0925m@gmail.com



セールスとは

■ 毎月セールスする場所を変えよう！

セミナー(即売)
& フォローセッション
→ リアルで売る

体験セッション
キャンペーンセッション

ブログ、HP
メルマガ、SNS
→ ネットで売る

常にセールスしてると
イメージダウン！
毎月どこで売るか考え計画的に発信

売上伸ばす部の目的

それぞれの
ビジネスの違い

売上伸ばす部の流れ

どのアクションが「何を生むか」を把握する？

	メルマガ LINE	ブログ SNS	広告	コンセプト & 商品作り	お茶会 イベント	セミナー セッション	商品紹介 LP案内	セールス 説明会
集客	○	○	○	×	×	×	×	×
売上	○	△	△	○	△	○	○	○
ファン化	○	○	×	○	○	○	△	△

売上伸ばす部の流れ

ビジネス形態の違いを把握する

	特徴	収益期間	単価	ロコミ	構築
フロー ビジネス	単発契約	短期	低～中	○	○
ストック ビジネス	無期限契約	長期	低め	○	△
フロー& ストック	期限付契約	中期	高額	△	△

売上伸ばす部の流れ

ビジネス形態の違いを把握する

	意識するポイント
フロー ビジネス	単発だけでなく、ストック化又はF&S化を目指す
ストック ビジネス	新規集客、体験→リピート力、コミュニティ作り、安定→緩い右肩上がり
フロー& ストック	商品の中身と満足度、見込み客育成、売れる時期にしっかり売る計画性

売上伸ばす部の流れ

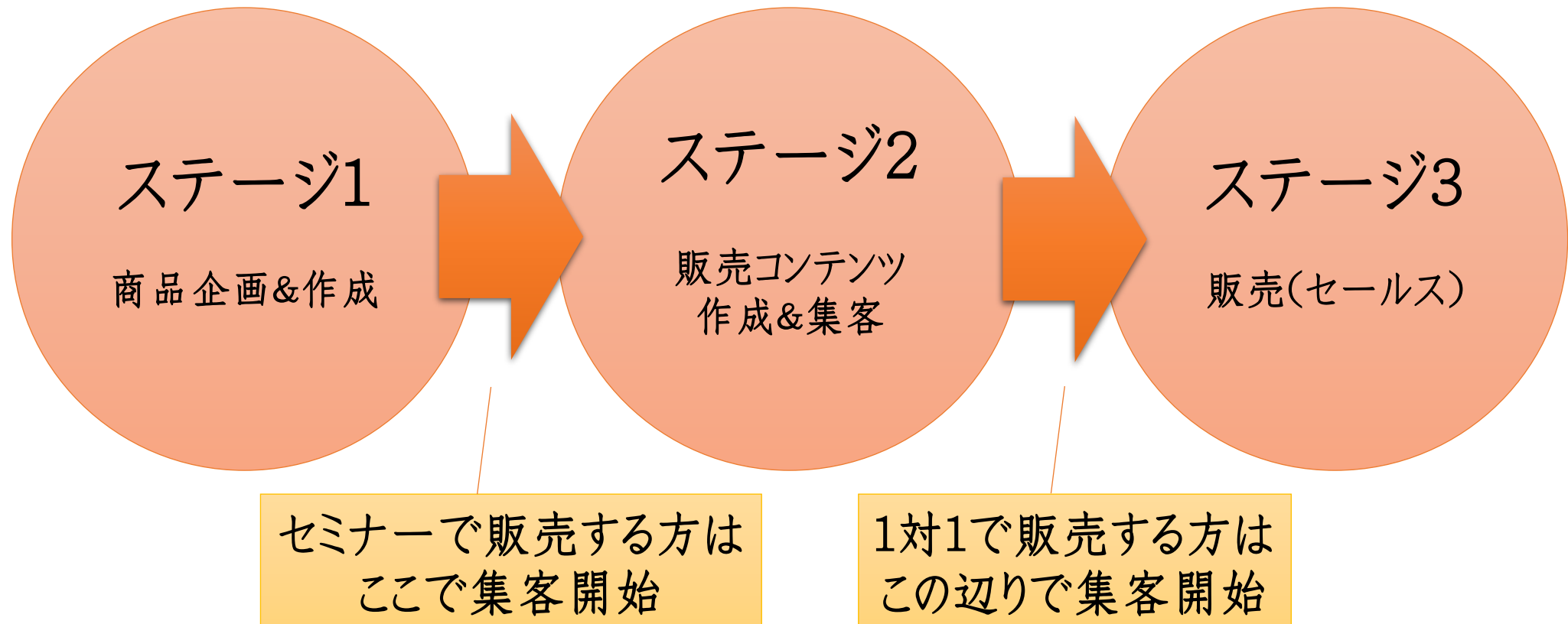
- ① キャパシティ、稼ぎ方が違う
- ② 安定型 or 変動型がある
- ③ 額が成功か否じゃない

安定して30～100万円目指せるのが
ストックビジネス（無期限契約サービス）

瞬間的に100～1000万円以上いけるのが
ストック & フロービジネス（期限付契約サービス）

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

ステージ1

商品企画&作成

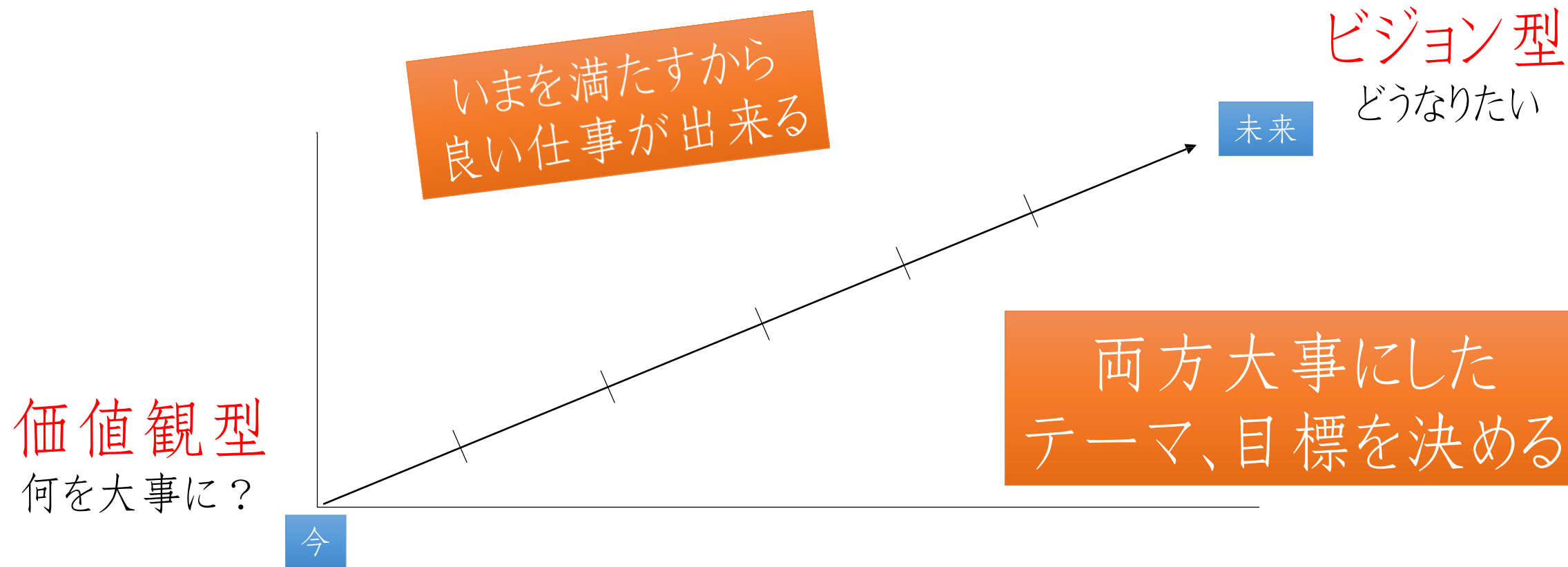
売上伸ばす部

の、前に大事なこと！

テーマ、数値目標、
ご褒美設定

売上伸ばす部

テーマ、数値目標、ご褒美設定



何を大事にしなから
1か月半後の目標売上は？

【住福の場合】

家族との時間、一人の時間を大事にしなから
7月は200万円以上の売上を目指す(個別継続5名以上)

達成した自分へのご褒美は何？



【住福の場合】

北海道か沖縄に家族旅行で
自然やグルメを満喫！ & 家電の買換え

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.

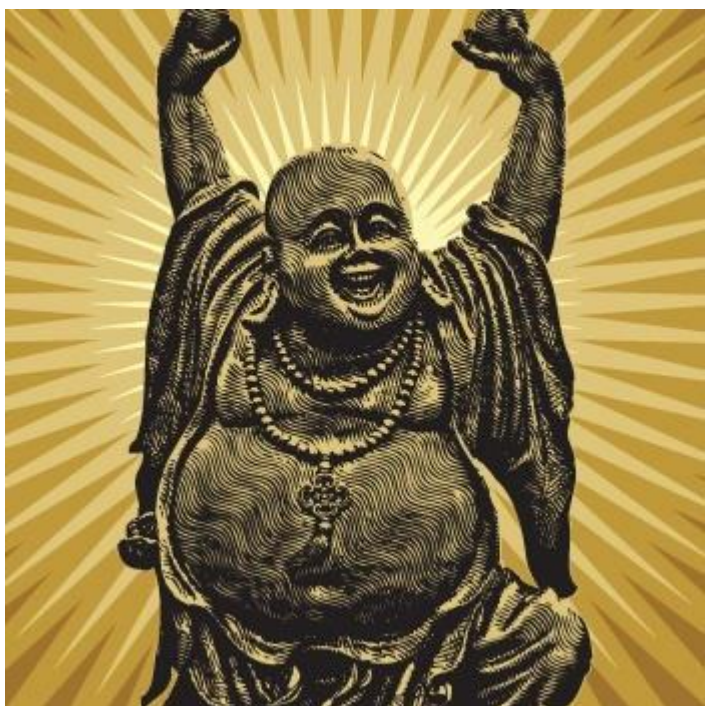
ステップ1

売上伸ばす部

ステージ1

商品企画&作成

売上伸ばす部



売る & 売れる
商品を作る！

【重要ポイント】

顧客に結果が出る
& 利益がしつかり出る

売上伸ばす部

売る&売れる商品を作る！

- ① 対象顧客（ペルソナorターゲット）
- ② サービスを受けるとどうなる？
- ③ どんなサポートが必要？
- ④ 特典、保証、金額は？

価格設定について

皆さんは
何を【基準】に
値段を決めていますか？

■ 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。

起業の基礎

■ お金とは

お金 = 決心料

お客さんは、いくら払ったら

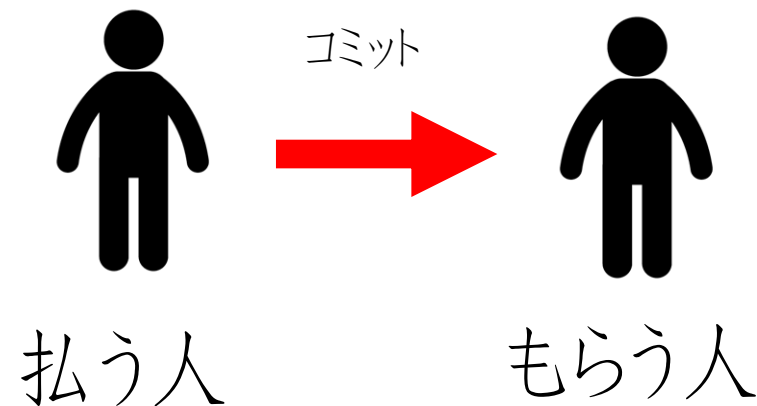
「本気でやろう！ 変わろう！」

と感じて動く金額かを考える。

起業の基礎

■ お金とは

お金 = 決心料



覚悟して払うから
自分事として真剣に捉え、動く
= いい結果を生む

起業の基礎

■ 提供価格が安いのは誰のため？

【自分】

集客しやすい

責任: 少ない

【お客さん】

参加しやすい

覚悟: 小さい

結果は出る？

起業の基礎

■提供価格が高いとどうなる？

集客は

【自分】

実績と信頼次第

責任:大きい

【お客さん】

求めている人だけ来る

覚悟:大きい

結果が出やすい！

口コミや紹介も
起きやすい！

起業の基礎

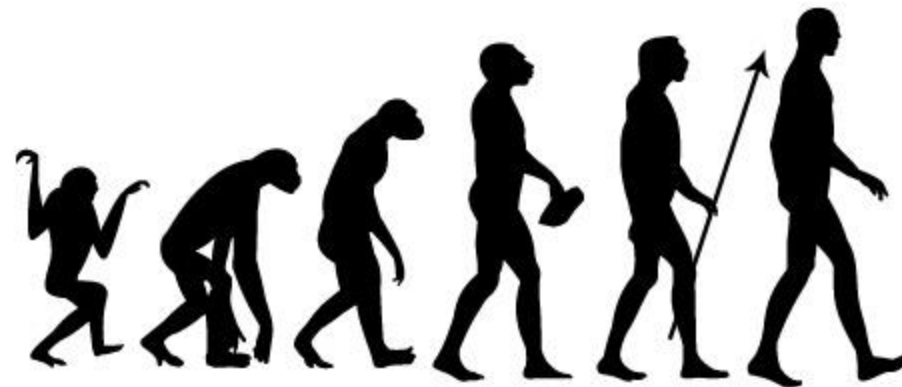
お客さんに本気で
結果を出したければ
安くしてはダメです。

【重要ポイント】

顧客に結果が出る
& 利益がしつかり出る

① & ②

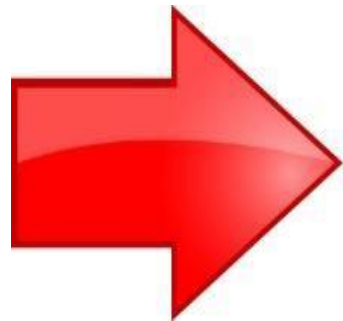
対象顧客 &
ゴール設定



① 対象顧客 & ゴール設定

【誰をどうしたい】を

決めるところがスタート



その結果を出すには
何が必要かを考えていく

ワーク 1

どんな人が対象？

夜も眠れず悩んでいることは？

【住福の場合】

起業初期の個人事業主。趣味レベルから商売レベルになりたい。

月収10、30、50、100万円と伸ばしていきたい。

Webが苦手！マインドを強くしたい！（自信が無い、お金を受け取れない）

ワーク 2

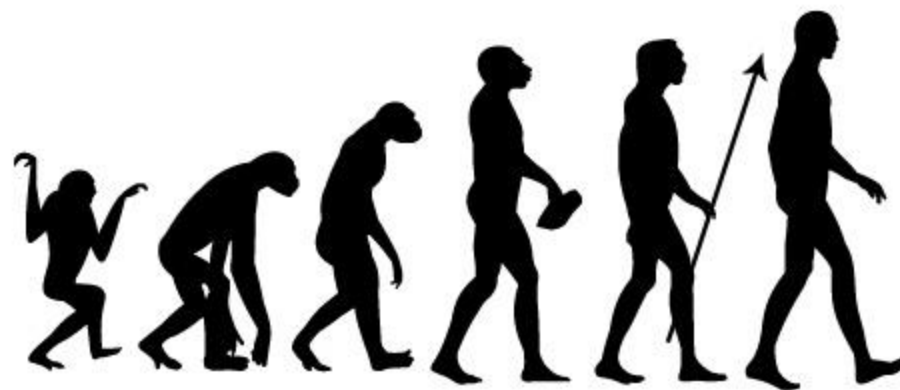
あなたの
サービスを受けると
実生活がどう変わる？

【住福の場合】

起業初期のモヤモヤ(動けない、自信が無い)が消え
安定して理想の集客・売上が出来る状態になる。

③

どんなサポートが必要？



ワーク 3

顧客の悩みを解決するために…

提供できるサービスと

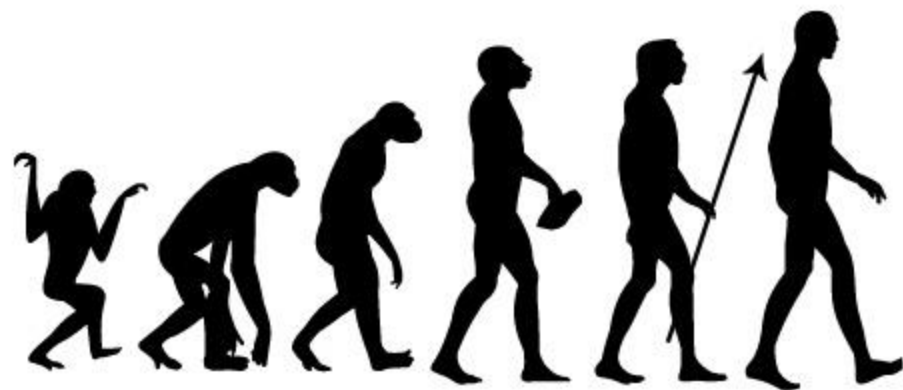
必要な回数や期間を書き出す！

【住福の場合】

コンセプト作り、「行動できない」を無くす方法、自己肯定感の上げ方、お金のマインドセット、ブログ集客、メルマガ集客、LINE@、Instagram、バックエンド作り、セールス手法 etc → 4か月8回講座＋個別

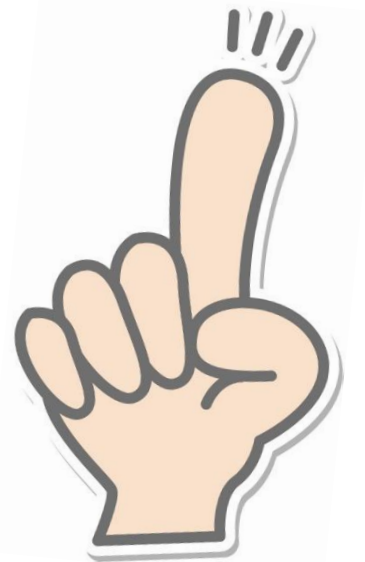
④

特典、保証、金額は？



【かなり大事なポイント】

- ・特典で付加価値アップ
- ・業務委託で強みを強化
- ・保障や限定感なども吉



ワーク 4

どんな特典や保証が
つけられますか？

【住福の場合】

- オンラインサロン永久会員権（特典）
- 人気外部講師の特別セミナー（特典）
- 成果が出るまでサポート（保証）

ワーク 5

コースと価格を決める

【住福の場合】

- はじめの一步コース(25万円～) : 講座十月1回60分セッション
 - 安心サポートコース(35万円～) : 講座十月1回120分セッション
 - 本気の覚悟コース(55万円～) : 講座十月2回120分セッション+BC
- ※オプション ブログカスタマイズ(BC) 別途5万円～ HP制作(WP) 別途10万円～
- ※各コースメールサポートは無制限

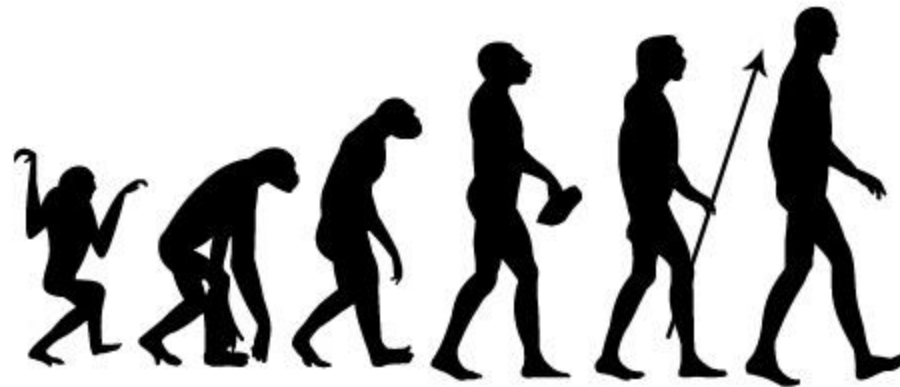
売上伸ばす部

売る&売れる商品を作る！

- ① 対象顧客（ペルソナorターゲット）
- ② サービスを受けるとどうなる？
- ③ どんなサポートが必要？
- ④ 特典、保証、金額は？

【宿題】

ライバルリサーチ
& 商品決め



ライバルリサーチ

最低3社は
調べてみましょう！

【リサーチポイント】

- キャッチコピー、商品名
- 価格 ・ 商品内容（期間、フォロー）
- 強み（真似したい点）
- 弱み（自分が勝てる点・克服する点）

ライバルリサーチ

最低3社は
調べてみましょう！

【リサーチの注意点】

- 同業5社、異業種5社ほど。
- 自分より上手くいっている人を調べる
- 弱み探しが特に大事！
- 同業者のお客までみれば本物か分かる

 同業者を参考に商品強化！

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.

ایک وقت!

売上伸ばす部 「一日一課題」

「一日一課題」

自分の目標を達成するために
必要なアクション決め
日々真剣にこなしていきます。

売上伸ばす部 「一日一課題」

例えば…

【販売準備編】

- ・商品企画を練る
- ・ライバルリサーチをする
- ・商品の販売記事を書く
- ・お客様の声を集める
- ・既存客のサポートにチカラを入れる
- ・手紙を書く
- ・チラシをつくる
- ・セールス用資料を作る
- ・特典をつくる
- ・動画を撮る

【集客・リスト取り編】

- ・LINE@を作る
- ・ステップメールを作る
- ・メルマガを書く
- ・ブログを書く
- ・FacebookやInstagramに投稿する
- ・リアル人脈で声掛けをする etc...

ワーク 6

具体的にどんな
取り組み(課題)をしますか？

【住福の場合】

- ・商品の販売記事を書く
- ・メルマガでしっかり集客
- ・動画を撮る
- ・セミナー&セールス用資料を作る
- ・後援依頼をする
- ・約款、契約書など事務準備

時間管理のお話し

売上伸ばす部 「一日一課題」

■時間の考え方 = 使命から見て行動を決める

	緊急	緊急でない
重要	【第一領域】 緊急かつ重要	【第二領域】 緊急でないが重要
重要でない	【第三領域】 緊急だが重要でない	【第四領域】 緊急でも重要でもない

目標から考えて
重要か緊急かを考える
第二領域がカギとなる！

【バランスが大事】

どこかをゼロにする必要はないが、3や4が多いと志を果たすまで時間がかかる。

売上伸ばす部 「一日一課題」

■ 緊急度ではなく重要度を優先する

第二領域を
しっかりやるには…

- 目的意識の強さ
- 自己肯定感

が必要です！

重要

重要でない

緊急

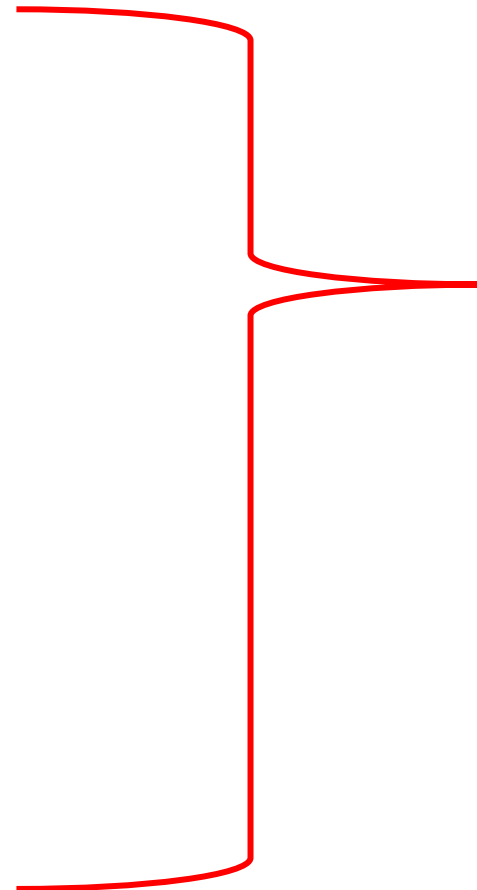
緊急でない

	緊急	緊急でない
重要	1、緊急かつ重要 締め切りのある仕事 志を果たすための仕事 志のための打ち合わせ	2、緊急でないが重要 将来のための仕事 見込み客集め ブログ・メルマガ・仕組み作り 真の自己啓発
重要でない	3、緊急だが重要でない 重要でない電話や会議 地域の集まり、ボランティア	4、緊急でも重要でもない 遊びや旅行 過度な睡眠や休憩

売上伸ばす部 「一日一課題」

■ 緊急度ではなく重要度を優先する

- 信頼構築
- 準備や計画
- 見込み客集め
- 人間関係作り
- 自分を磨くこと
- 適度な息抜き



重要

重要でない

緊急でない

	緊急でない
重要	【第二領域】 緊急でないが重要
重要でない	【第四領域】 緊急でも重要でもない

売上伸ばす部 「一日一課題」

■ 緊急度ではなく重要度を優先する

第2領域は第1、第3領域のように向こうから働きかけてはくれず、自分で管理しなければならない難しさがあります。

でも第2領域が未来を創ります！

緊急でない

重要

【第二領域】
緊急でないが重要

重要でない

【第四領域】
緊急でも重要でもない

売上伸ばす部 「一日一課題」

この一か月はひたすら
「第二領域」をこなす！

- ・ 信頼構築
- ・ 準備や計画
- ・ 見込み客集め
- ・ 人間関係作り
- ・ 自分を磨くこと
- ・ 適度な息抜き

緊急でない

【第二領域】
緊急でないが重要

【第四領域】
緊急でも重要でもない

重要

重要でない

A photograph of a man and a woman in a gym. The man is on the left, shirtless, wearing grey shorts, and is 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.

원니사다

売上伸ばす部 「一日一課題」

①

朝、Facebook

第2領域を投稿

メッセージャーに

「今日やること」を投稿する。

売上伸ばす部 「一日一課題」

②

やり終わったら
「完了」など完了報告を
メッセージャーに送る

売上伸ばす部 「一日一課題」

自分との小さな約束を
守り続けることで自信がつき
自己肯定感も上がります！

A man and a woman are working out in a gym. The man is on the left, shirtless, wearing grey shorts, and is lifting a dumbbell. The woman is on the right, wearing a white sports bra and white shorts, and is also lifting a dumbbell. They are both looking towards the right. The background is a bright, modern gym with large windows and various pieces of equipment.

**ルールをまもって
やりましょう！**

売上伸ばす部 「一日一課題」

休む時や抜きたいときは
住福に個別メッセージ！

参加者のモチベーションを落とさないように。

売上伸ばす部 「一日一課題」

ビジネスに関するご相談は
全体メッセージで！

参加者全員で情報を共有しましょう。
ただし自分で調べられるレベルのものはNG。

売上伸ばす部 「一日一課題」

基本的に「質問」でなく
「相談」にしてください。

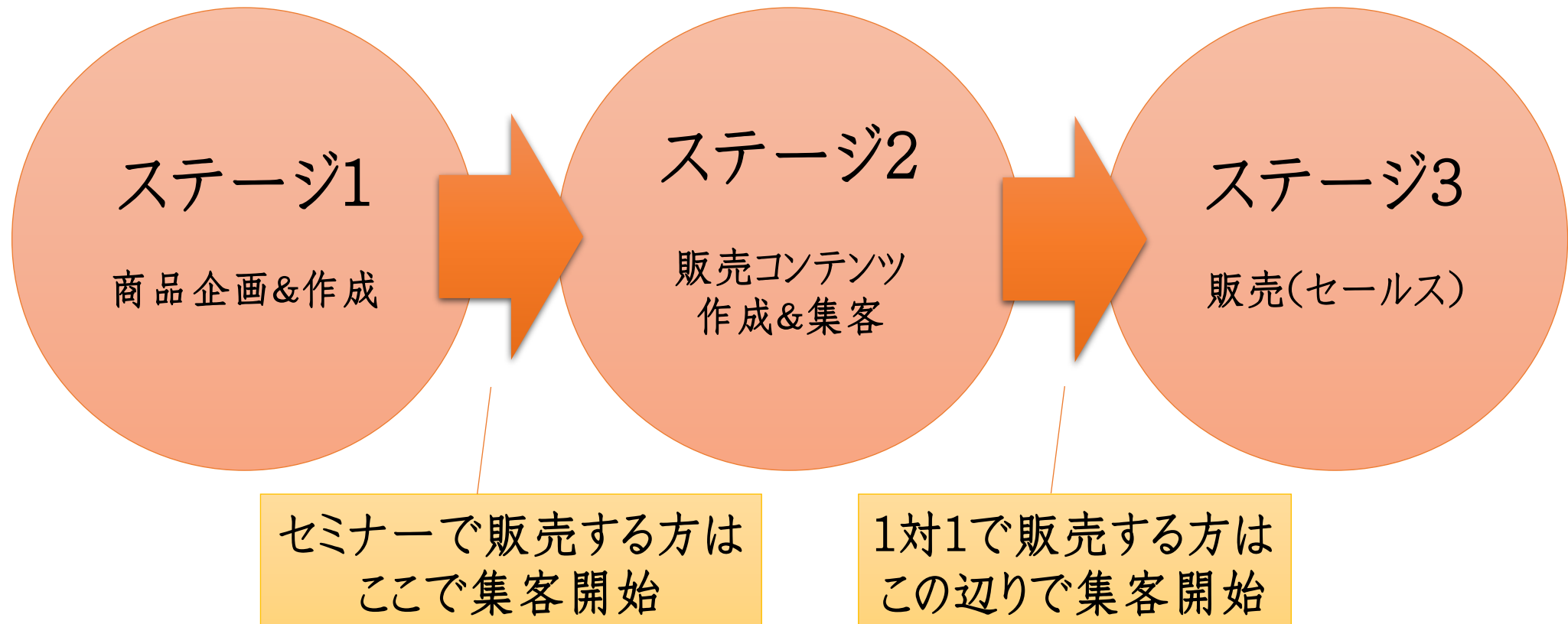
なにも調べず考えずに質問を投げるのではなく
調べて考えたうえで正解かどうかを確認する。

A man and a woman are working out in a gym. The man is on the left, shirtless, wearing grey shorts, and is lifting a dumbbell. The woman is on the right, wearing a white sports bra and white shorts, and is also lifting a dumbbell. They are both looking towards the right. The background is a bright, modern gym with large windows and various pieces of equipment.

**では、あなたも
がんばりましょう！**

売上伸ばす部の流れ

こんな流れで進みます…





*in
Summer
Season*

【今後の開催】

売上伸ばす部

◆ステージ2

6月7日（月）10時～

◆ステージ3

6月21日（月）10時～

質疑応答タイム



【6月開催 毎回am10—12時】

6/7 売上伸ばす部 Summer ステージ2

6/14 カード、QRコード決済 基礎セミナー

6/21 売上伸ばす部 Summer ステージ3

6/28 オーナーマインドセミナー（雇用のポイント、育て方）

