





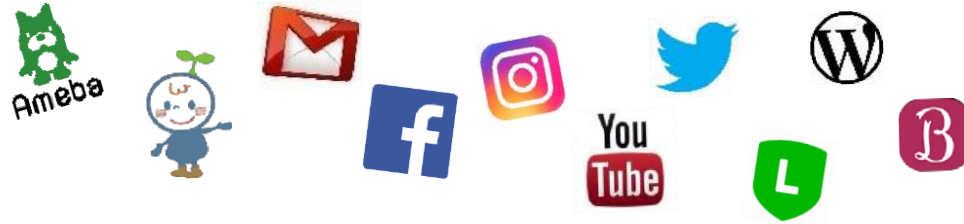
まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- ①お名前、地域 ②ご職業
 - ③自身の強み、アピールポイント
 - ④5、6、7月の売上目標は？
- 
- 

【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!

当たり前前に売れる!

クロージング率爆上げセミナー

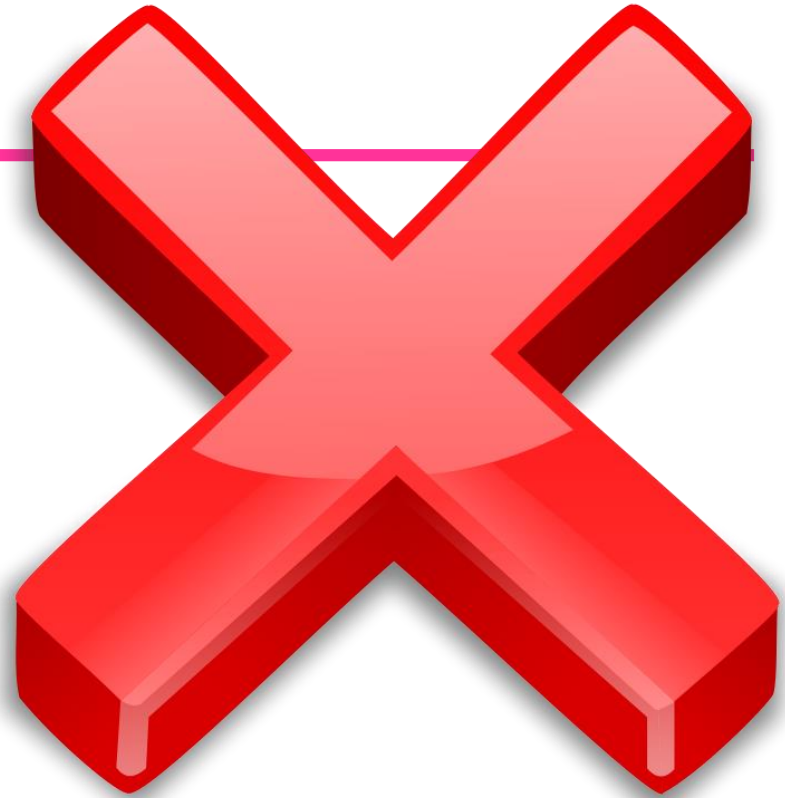
セールスって
どんなイメージ？
得意？好き？

セールスとは



売込み！

頑張っつて買わせる！



セールスとは

お客さんが欲しいと思うもの

必要なモノを【提案】すること

その結果、感動・満足を起こすもの

セールスとは



誰にでも

提案・売っちゃダメ

セールスとは

セールスとは…

喜ばれること

感謝されること



セールスとは

自分のサービスでお客さんを
幸せに豊かに出来る！する！

と決めておくことが大事！



「売れる！」の方程式



オファー × 認知度 × 信用度

たまたま「売れた」のではなく、
当たり前前に「売れる」状態を作ろう！

- 人としての信用
- サービスへの信用
- 他の人からの信用

「売れる！」の方程式



感情を制する者が
セールスを制する

「自分の気持ち」が結果に影響します！

「売れる！」の方程式



具体的にどんな変化があるかを伝えられれば売れる

数か月後の変化をシュミレーションするのがコツ

契約に繋がるセッションの流れ

- ◆ セッションって3種類あります
 - ① 体験セッション
 - ② 単発セッション(本セッション)
 - ③ 継続セッション(バックエンド、契約)

契約に繋がるセッションの流れ

◆イメージとしては…

- ① 体験セッション → 問診
- ② 単発セッション → 応急処置
- ③ 継続セッション → 根本治療

契約に繋がるセッションの流れ

◆ セッションって3種類あります

① 体験セッション

② 単発セッション(本セッション)

③ 継続セッション(バックエンド、契約)

契約に繋がるセッションの流れ

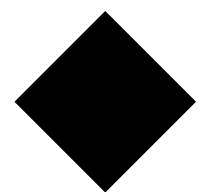
◆ 体験セッションとは

本セッションや継続セッションに

繋げるためのセッション

課題を教えることがメイン

契約に繋がるセッションの流れ



一番大事なことは…

たった一回の
セッションだけで
相手の人生を変える
のは難しいと心得る

相手の人生に素晴らしい

変化を起こすには

どうすればいいかが軸

契約に繋がるセッションの流れ

◆ セッションって3種類あります

- ① 体験セッション
- ② 単発セッション(本セッション)
- ③ 継続セッション(バックエンド、契約)

契約に繋がるセッションの流れ

◆ 単発セッションとは

解決・指導を行うためのサービス。
その時の悩みや課題をクリアにするために行うもの。全力で！

契約に繋がるセッションの流れ

◆ セッションって3種類あります

- ① 体験セッション
- ② 単発セッション(本セッション)
- ③ 継続セッション(バックエンド、契約)

契約に繋がるセッションの流れ

◆ 継続セッションとは

大きく相手の人生を変える継続サポート。心から応援したい人とだけ契約するもの！（お互いのために）

契約に繋がるセッションの流れ

【要注意！】

体験セッションで

本セッションはやらない！

(それはお客さんに伝えておいてもOK！)

契約に繋がるセッションの流れ

◆なぜバックエンドは高い？

お金を沢山出す＝

- 大きな循環が起こる準備が調う(出すから入るスペースが出来る)
- こちらも遠慮なく出せるし、責任が増す

→ 良い循環を起こすため

契約に繋がるセッションの流れ

◆なぜバックエンドは高い？

お客さんのためにも
受取る覚悟が必要！



体験セッション前の準備



「売れる！」の方程式



オファー × 認知度 × 信用度

既に申込んでくれている方は

「信用度」を高めることを意識する！

- 人としての信用
- サービスへの信用
- 他の人からの信用

■ 質問です。

クロージングはいつから
始まっている？

実は会う前から始まっています！



契約に繋がるセッションの流れ

◆体験セッション前の準備

- ① ヒアリングして現状や悩みを把握
- ② セッション前に信頼構築しておく
- ③ やっとお話しできますね！状態を作る

この時点で
いくつか悩みを
解消しちゃうのもアリ！

リアルでセールス&集客

■ シェアしましょう！

やっとお話しできますね！

状態を作るには？

どんな工夫が出来そう？



シェアタイム

やっとお話しできますね！

状態を作るには？

リアルでセールス&集客

■ やっとお話しできますね！状態を作るには？

- 事前アンケートやワークを行う
- 専用のステップメールなどを作る
- 相手に合わせたプレゼン資料の準備

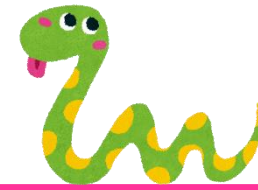
リアルでセールス&集客

■ セールスはヘビの尻尾

どこからセールスクロージングなのか
分からないのが理想！

沢山の要素が積み重なり
ご成約へと繋がっていく





顕在意識

5~10%
意思決定・判断

潜在意識

90~95%
記憶・思考パターン
概念・思い癖
習慣・人格 など

■ 沢山の要素とは…

- あなたのことを信頼している
- 自分に必要だと感じている
- 購入後の未来が視えている
- 商品に価格の妥当性を感じている

シェアタイム

どんな人、セッションなら
契約したいと思う？

体験セッションの提供内容



契約に繋がるセッションの流れ

■ 体験サービスの提供内容

自分で何とかできそう！
と、思ってしまうと
契約に繋がりません。

お腹いっぱいになると
お客さんは購入しない！

話過ぎるのはお客さんのためになりません。
「ついつい話し過ぎちゃう」はただの自己満足！



契約に繋がるセッションの流れ

■ 体験サービスの提供内容

体験セッションやオリエンテーションは…

やること(課題)

9割

やり方(ノウハウ)

1割

満腹にせず、1人では根本解決は無理…と気づいてもらうこと！

契約に繋がるセッションの流れ

■ 体験サービスの提供内容

必要な対処策はコレ！
改善するまでに
どれくらいの期間が必要！

専門家として
相手の問題の

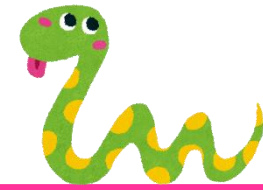
ドクター ー になりましょう！



誰でも売れちゃう

バックエンドセールス手法





■ 信頼構築、必要性の刷り込み

- 問合せ、予約時からのやりとり
- どれくらい課題があり時間が必要か
- 本サービスを受けるとどうなるか
- このまま何もしなかったらどうなるか

誰でも売れちゃうバックエンドのセールス手法

■ 購入に必要な要素は？

- A. ラポール（信頼構築）
- B. ニーズ（深い悩み）
- C. ビジョン（悩みが解決できる）
- D. ウォンツ（欲しいと思う）
- E. ブレイブ（決断する勇気）

7ステップで
満たしていく

誰でも売れちゃうバックエンドのセールス手法

■ セールスの7ステップ

- | | |
|------------------|---|
| 1、大前提として売り込まない | A |
| 2、悩みを引き出す | B |
| 3、願望を引き出す | C |
| 4、受けた人はどうなった | C |
| 5、あなたがどうなるを言う | D |
| 6、私はあなたをどうしてあげたい | E |
| 7、限定条件を提示する | E |

- A. ラポール（信頼構築）
- B. ニーズ（深い悩み）
- C. ビジョン（悩みが解決できる）
- D. ウォンツ（欲しいと思う）
- E. ブレイブ（決断する勇気）

特に5、6は
相手の心を動かす

「売れる！」の方程式



具体的にどんな変化があるかを伝えられれば売れる

数か月後の変化をシュミレーションするのがコツ

というか、これ自体が
体験セッションの内容です！



- 1、大前提として売り込まない
- 2、悩みを引きだす
- 3、願望を引きだす

お悩み解決タイム

- 4、受けた人はどうなった

提案タイム

- 5、あなたがどうなるを言う
- 6、私はあなたをどうしてあげたい
- 7、限定条件を提示する

すぐに解決しない！
まずはジックリ話を聞く！
必ず重要ポイントをメモ！
カルテを作っていく。



このボリュームは様々ですが…

課題7～9割

解決1～3割

次ページで
ポイント解説

- 1、大前提として売り込まない
- 2、悩みを引き出す
- 3、願望を引き出す

お悩み解決タイム

- 4、受けた人はどうなった

提案タイム

- 5、あなたがどうなるを言う
- 6、私はあなたをどうしてあげたい
- 7、限定条件を提示する

【提案時のポイント】

①ここまで感じてることを聞く

「〇〇さん、ここまで話してみても今、どんなことを感じていますか？」

「いまの状況を変えるには何か必要か確認してみましょう。」

→ 「次はどうしたらいいんですか？
一人じゃ大変そう…」を引き出す

- 1、大前提として売り込まない
- 2、悩みを引きだす
- 3、願望を引きだす

お悩み解決タイム

- 4、受けた人はどうなった

提案タイム

- 5、あなたがどうなるを言う
- 6、私はあなたをどうしてあげたい
- 7、限定条件を提示する

【提案時のポイント】

②提案していいか確認する

「〇〇さんに必要なサービスがあるんですが、聞いてみますか？」

「〇〇さんの問題を全て解決し、なりたいた言われてた状態にするサービスがありますが気になりますか？」

【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/fastingkiyomika

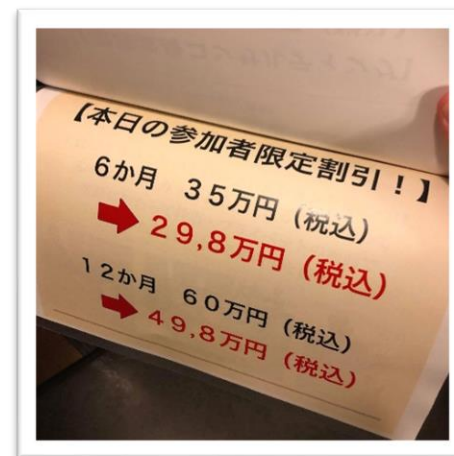
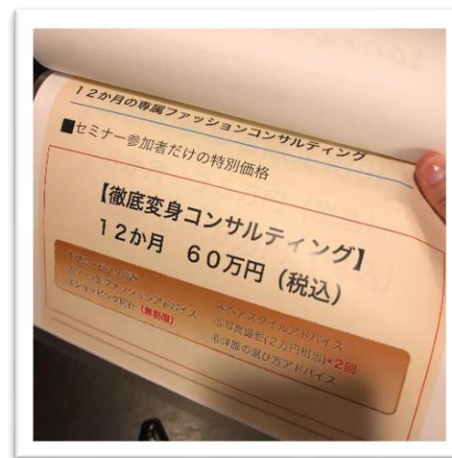
◆ お申込み、お問い合わせはコチラ
e-mail: kiyon0925m@gmail.com



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

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

- 1、大前提として売り込まない
- 2、悩みを引きだす
- 3、願望を引きだす

お悩み解決タイム

- 4、受けた人はどうなった

提案タイム

- 5、あなたがどうなるを言う
- 6、私はあなたをどうしてあげたい
- 7、限定条件を提示する

【提案時のポイント】

③相手に合わせて話す

「〇〇さんの場合は特にこのワークが良くて、受けるとこうなります」

「△△が苦手な〇〇さんでも、この××ならきっと出来るし、変われますよ！」

セールスマンの言うことを
簡単に信じますか？



【内容】を語るのではなく

【結果】を教えるのが一番効果的



【内容】とは

こういうことを学べる。こういうことが身につく。



つまり、【説明】です。

【結果】とは

実生活での変化。現実的な数値変化など。



つまり【成る未来】です。

【説明】



売れない人のパターン

= 売り込まれていると感じる。

【成る未来】



売れる人のパターン

= 自分もそうになれるかもと感じる。

「売れる！」の方程式



具体的にどんな変化があるかを伝えられれば売れる

数か月後の変化をシュミレーションするのがコツ

Q、売り込まずに売るには？

A、「成る未来」を語り
すでに「成った人」を見せる。

+ 迷っていたら背中を押してあげる。



- 1、大前提として売り込まない
- 2、悩みを引きだす
- 3、願望を引きだす

お悩み解決タイム

- 4、受けた人はどうなった

提案タイム

- 5、あなたがどうなるを言う
- 6、私はあなたをどうしてあげたい
- 7、限定条件を提示する

【提案時のポイント】

④ 自分の想いを伝える

「〇〇さんにはまだ伸びしろが沢山あるし、心から応援したいです！」

「〇〇さんが変わると、きっと△△な世界に変わりますよね！私も一緒にその世界をみたいです！」

セールスとは

プロポーズだ！

熱いエネルギー

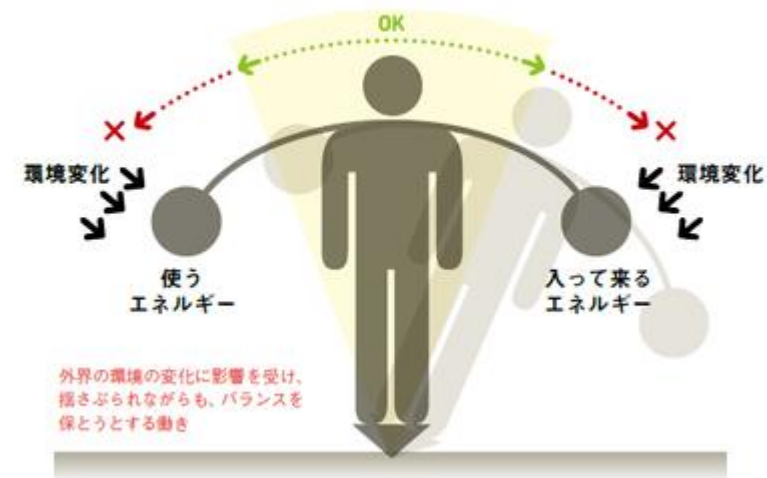
を伝えよ！

契約に繋がるセッションの流れ(補足)

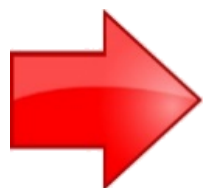
ホメオスタシスの弥次郎兵衛

■ 体験サービスの提供内容

習慣化の話もしてあげる…



人は元に戻る！ (脳の安全装置)



恒常性(ホメオスタシス)とって、カラダもココロも今の状態がベストと思っているから元に戻る。だから繰り返し受けることで根本から改善できる！

契約に繋がるセッションの流れ

■ 期間を決めてあげる

当日～5日以内に決めると
安くなるor特典があるなど！

契約に繋がるセッションの流れ

■ いい感じだったらこんな質問をする

「もし始めるなら、いつからやりたいですか？」

「もしやるならどのコースが良さそうですか？」

「やるとしたら、どんな不安や問題が

クリアになればやってみたいですか？」

契約に繋がるセッションの流れ

■ 断られるというのは…

- 魅力、価値が伝わっていない
- 自分のエネルギーセルフイメージ(SI)が低い
- 相手にとってタイミングではない

契約に繋がるセッションの流れ

- やっちゃいけないこと
 - 説明なしに資料やLPだけ送る
 - 期間、人数の期限を設けない
 - 無理に契約を獲る

質疑応答タイム



おさらい



- 1、大前提として売り込まない
- 2、悩みを引きだす
- 3、願望を引きだす

お悩み解決タイム

- 4、受けた人はどうなった

提案タイム

- 5、あなたがどうなるを言う
- 6、私はあなたをどうしてあげたい
- 7、限定条件を提示する

【ポイント】

- セッション前から信頼構築
- 相手に最高の変化を起こすには…を常に意識
- 提案資料を用意する
- 「成る未来」を落とし込む
- 熱く高いエネルギー

「売れる！」の方程式



具体的にどんな変化があるかを伝えられれば売れる

数か月後の変化をシュミレーションするのがコツ

最後にシェアタイム

- 今日感じたこと
- すぐにやってみること

具体的に考え
36時間以内に
出来ることを！

以上

おつかれさまでした。

【5月開催 毎回am10—12時】

~~5/9 当たり前に売れる！クローキング率爆上げセミナー~~

5/16 タイムマネジメント & スケジューリングセミナー

5/23 年間計画を見直せ！6カ月計画作ろう会

5/30 凄い機能が続々と！リザスト新機能セミナー



【6月開催 毎回am10—12時】

6/6 セッションスキル & オンラインサービスつむつむ部

6/13 売上伸ばす部 夏 ステージ1

6/20 サロン、整体で安定収入！サブスクセミナー

6/27 売上伸ばす部 夏 ステージ2

