





# 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
  - ④今日のゴールはどこでしょうか？

## 【オンラインセミナー受講の注意事項】

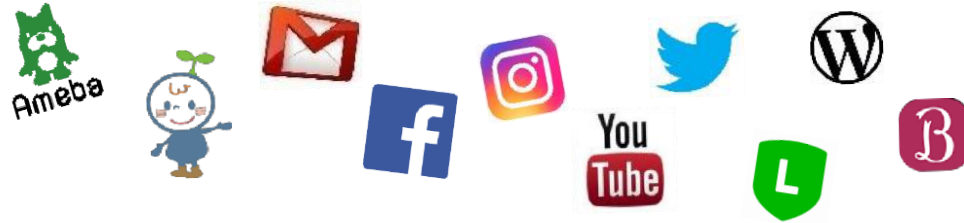
- ・ このレジュメは後程  
特設サイトでご覧頂けます。
- ・ このセミナーは録画し、メンバーに  
公開されます。(撮影はココからです。)

# 【オンラインセミナー受講の注意事項】

セミナー動画を販売する予定があるので  
顔出しなどNGの場合はカメラオフ、  
必要な方は名前もご変更ください。

※自分で出来ない場合は私がやります。

★ 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!

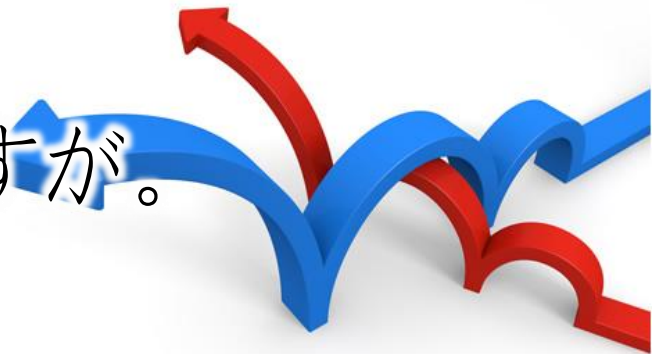
バックエンド

店舗向け

BE作成&売り方セミナー

Q、  
ビジネスの  
流れはどうすればいい？

※業種や状況により多少違いはありますが。



①

# メガヒットコンセプト

①～⑤までそれぞれ  
ひと月間隔で進むのが  
理想のペースです。

②

バック  
エンド

③

リアル、既存客への販売

⑤

フロントエンド  
(セミナー、イベント、ワークショップ)



始めはモニター販売でもOK  
そこで実績を作りましょう！

④

ステップメール、メルマガ、  
ライン公式

②

ブログ、ホームページ、SNS、広告  
(プロフィール、体験サービスのLP)

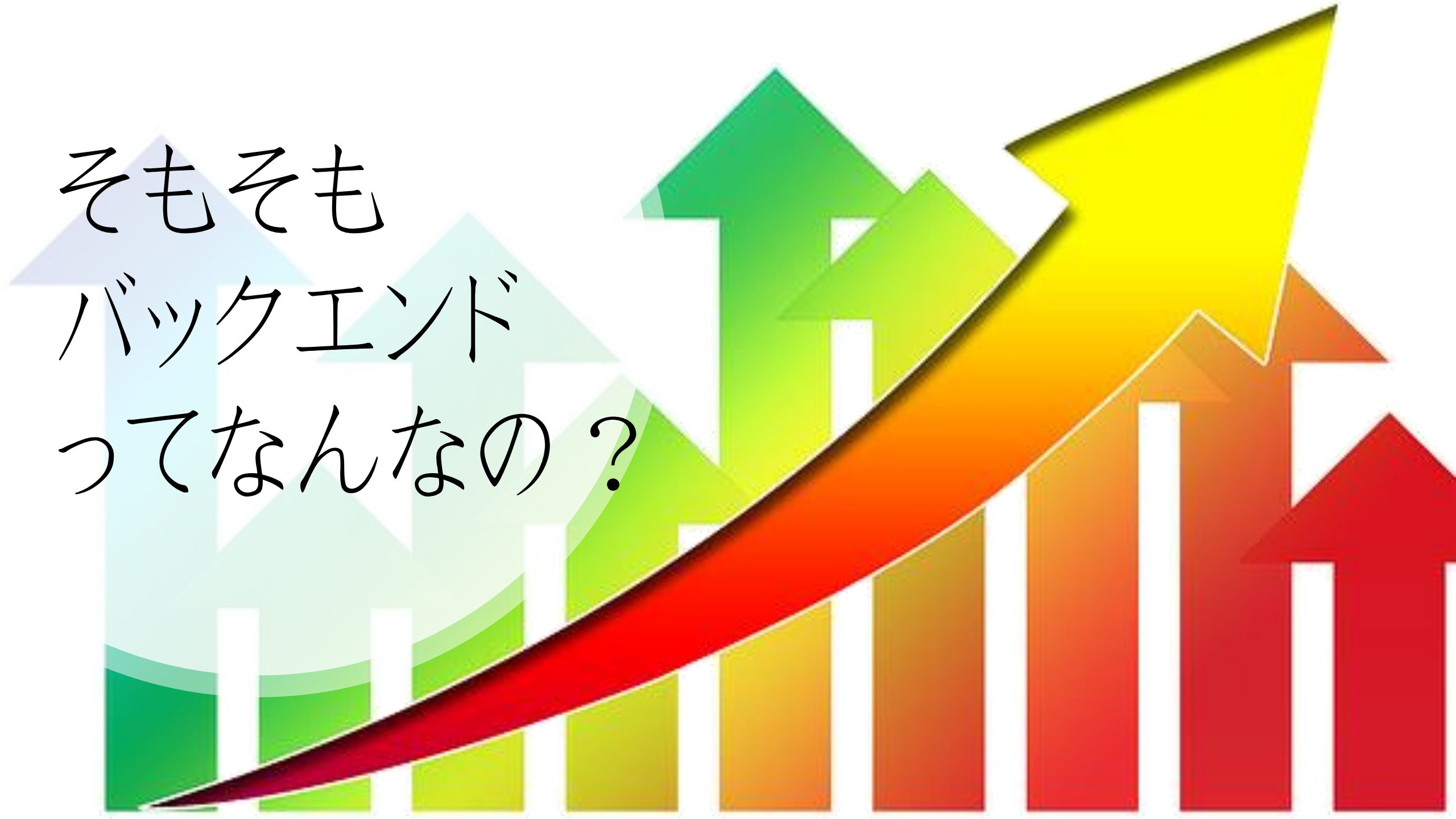
成果の早い人は集客の前に…

- コンセプト
- 商品づくり
- セールス

を行います！



そもそも  
バックエンド  
ってなんなの？





一般的に

認識の間違ひがあります。

バックエンド  
＝高額商品？

俯瞰して  
売り手・買い手・社会  
の視点で考えてみる。

【売り手目線】



大きな収益が出る商品



高額サービス 又は 継続サービス

【買い手目線】



最も結果が出る商品

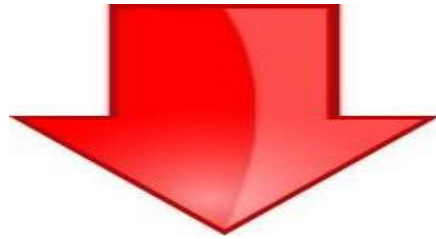


内容が魅力的であれば購入する

# 【社会的目線】



## 誰もが幸せになる商品



売り手も買い手も！

## 各々が自己実現できる商品

# 【最重要ポイント】

顧客に結果が出る  
内容かを追及する。

## 【最重要ポイント】

顧客に結果が出る内容かを追及する。



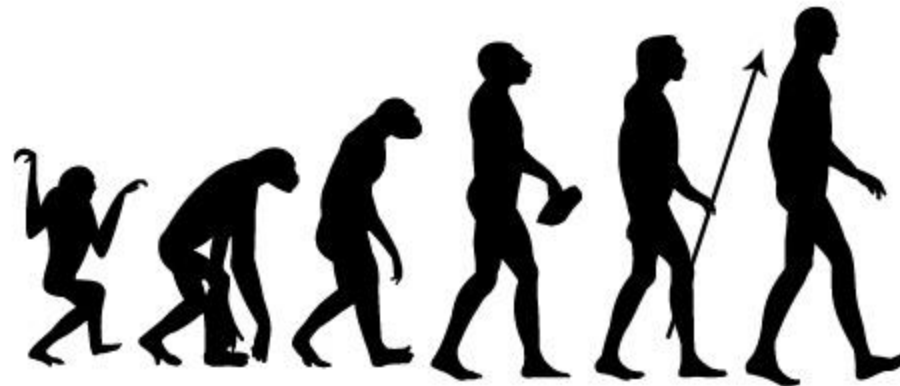
顧客に成果を出すために必要な知識や経験を積み続け、バックエンドの中身を進化させる。

いま出来ないことはどん欲に学ぶ。

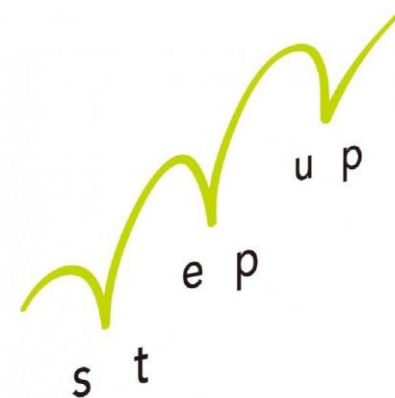
バックエンドは  
進化させることが  
重要です！

進化に応じて  
値上げもOK

夢やビジョンを  
果たすには!?



# ◆バックエンド例



- 高額サービス

→ 継続個別サポート、講座・塾、合宿

- 継続サービス

→ 会員制サービス、システム、協会・教室



今日は店舗向けのBE作成

サロン、教室、治療院、仕業、  
占い、物販、飲食、カメラマンなど

Q、どんなBEがありそうですか？

# バックエンドの種類

- ① パッケージ(まとめ買い型)
- ② ストックサービス(無期限継続型)

エステサロンであれば…

- ① 3カ月ダイエット集中コース、エステシャン養成
- ② サブスク(月額会費制 3万円で60分施術4回までなど)

# バックエンドの種類

- ① パッケージ(まとめ買い型)
- ② スtockサービス(無期限継続型)

ヨガスタジオであれば…

- ① 3か月超柔軟アップコース、ヨガイントラ養成
- ② サブスク(月額会費制 1.5万円で受け放題など)

# バックエンドの種類

- ① パッケージ(まとめ買い型)
- ② スtockサービス(無期限継続型)

カメラマンであれば…

- ① ビジュアル戦略コース(写真×ファッション×メイク)  
マタニティ～100日まで赤ちゃん丸ごとパッケージ
- ② ママフォトオンサロ×四半期ごとのファミリーフォト参加権

# バックエンドの種類

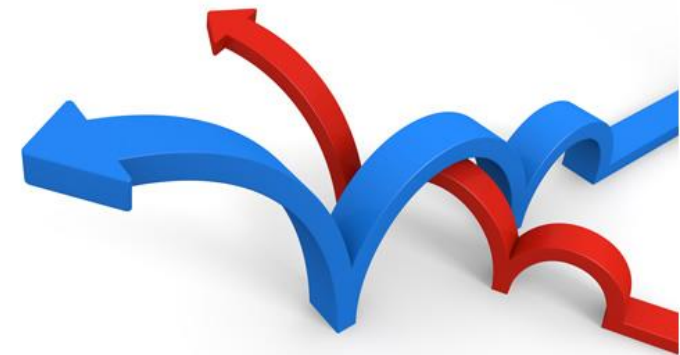
- ① パッケージ(まとめ買い型)
- ② スtockサービス(無期限継続型)

飲食であれば…

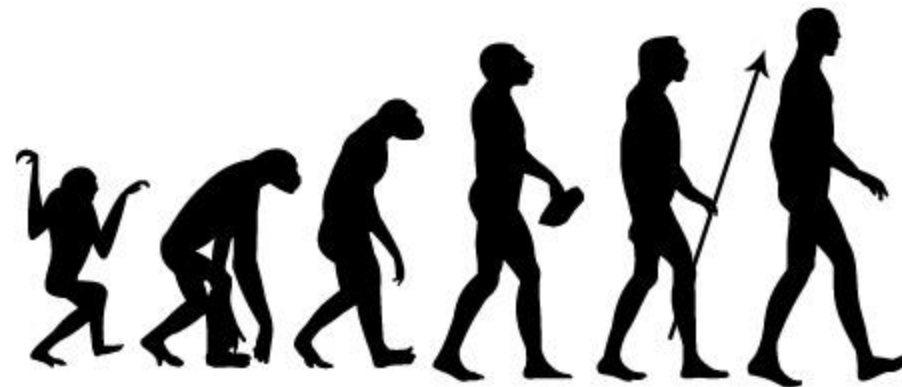
- ① フランチャイズ、メニュー開発や譲渡
- ② おすすめメニューの定期配送、VIP会員システム

# 【バックエンド作成の順序】

- ① コンセプト・ターゲット設定
- ② 競合バックエンドリサーチ
- ③ 自分のバックエンド企画
- ④ 販売記事orチラシ作成
- ⑤ フロント→セールス

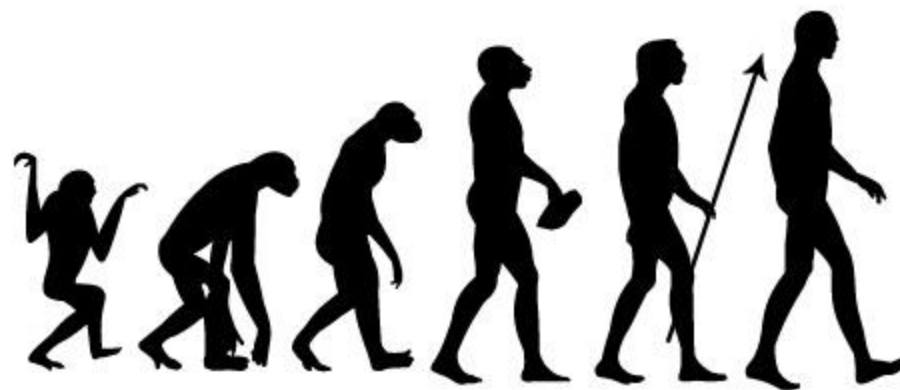


これは継続コンサルでの流れ。  
今日は簡易版でいきます。



①

ペルソナ &  
コンセプト設定



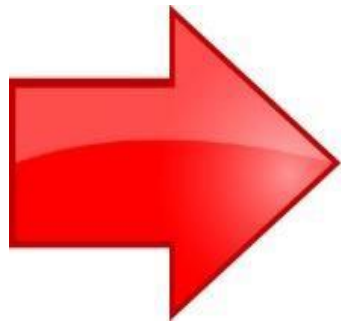


## ① ペルソナ・コンセプト設定

---

【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

理想のお客様が

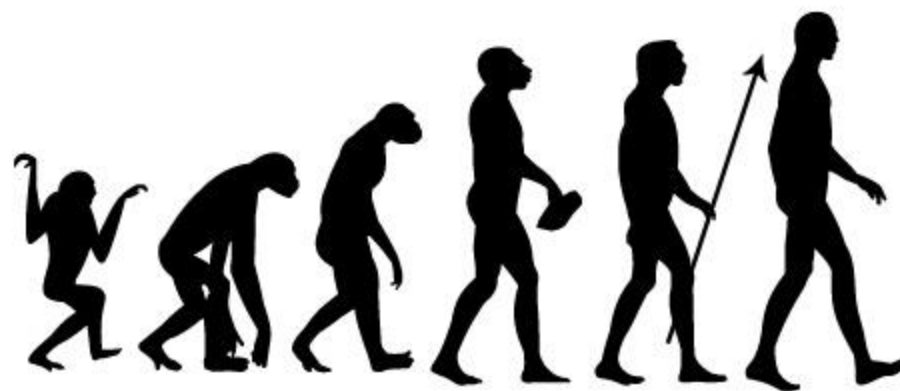
【夜も眠れず悩んでいること】

【お金を出してでも解決したいこと】

は、なにか。

②

# ライバルの バックエンドリサーチ



## ② 競合バックエンドリサーチ

---

その悩みを競合他社は

どんな内容で

サポートしているのか？

バックエンドとは…

顧客に結果が出る

内容を追及したサービス



【事例紹介】

# 【事例紹介】

## 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

対象: パソコンやセールスが苦手な個人事業主

特徴: オールジャンル対応、結果が出るまでフォロー  
ブログカスタムまでサポート可能

特典: オンラインサロンに永久参加

内容: 120分×2回 & 60分×1回/月のセッション

価格: 3か月45万円～6か月78万円(分割3万円～)

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

(旧Ver)松竹梅の  
3段階位構成

# 【事例紹介】

## アスリート潜在能力覚醒短期集中コース

対象:プロ～アマチュアのスポーツ選手

特徴:体の中の使われていない部分を開発！

筋トレをしないパーソナルトレーニング

特典:フィジカル遺伝子分析サービス

背中棒(オリジナルの特許商品)

他社のサービス

カラダ覚醒トレーナー

齊藤広樹さん

価格:3か月60分×12回129,800円 6か月60分×24回218,000円(分割可能)



# 【事例紹介】

## 夢の美ボディライン！ヨガで3か月ダイエット集中コース

対象:産後に体系の変わったママさん達

特徴:ヨガ・食事・マインドなどトータルでサポート  
パーソナルとグループ両方受けられる

特典:プライベートヨガストレッチマッサージ

ダイエットレシピ2週間分、自宅エステ(60分)

価格:21回のグループレッスンと3回のパーソナルレッスン

3か月で 86,200円→モニター価格59,800円 (4回まで分割可能)



ヨガインストラクター  
久保 梓さん

自分の美顔器を活用



## ② 競合バックエンドリサーチ

---

### 【リサーチポイント】

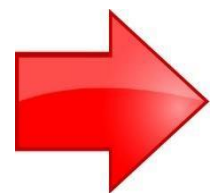
- キャッチコピー、商品名
- 価格 ・商品内容(期間、フォロー)
- 強み(真似したい点)
- 弱み(自分が勝てる点・克服する点)

## ② 競合バックエンドリサーチ

---

### 【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



理想の同業者をモデリング

# ワーク2

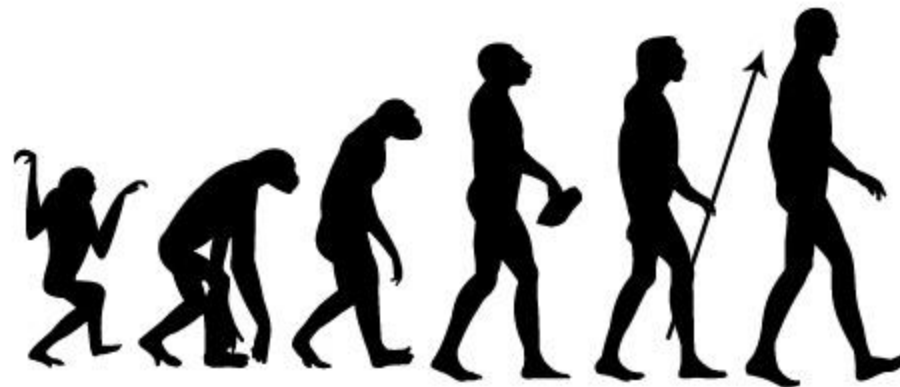
理想の同業者は

どんなバックエンドを  
作っていますか？

(継続サービスやコースなど。ひとまず1社)

③

# バックエンド企画



# ワーク3

顧客の悩みを解決するために…

- ① 自分が提供できるサービス
- ② 自分ではできないけど  
あるとよさそうなサービス

を書き出す！

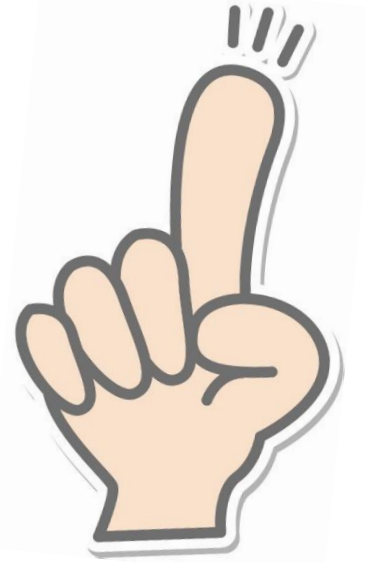
### ③ バックエンド企画

---

#### 【作成ポイント】

- 商品名、キャッチコピー
- セールスポイント、他にはない独自性
- 形態(講座? 塾? 個別?)
- こんなひとにお勧め(具体的な悩みの特定)
- 商品内容(期間、時間、フォロー、特典、価格)
- 受講後の状態

## 【その他のポイント】



- 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

松竹梅で  
3段階位あってもOK

バックエンドを考えよう！

既にある人は

or

レベルアップさせよう！



④

バックエンドの内容精査

# 【最重要ポイント】

顧客に結果が出る  
内容かを追及する。

## ④ 内容精査

---

### 【 ステップワーク 】

ステップは  
増やしてOK

→ バックエンドの設計図づくり

- どのような順序でサービスを提供するか
- どのような資料や準備が必要か
- なにか学ぶべきものはないか

## ④ 内容精査

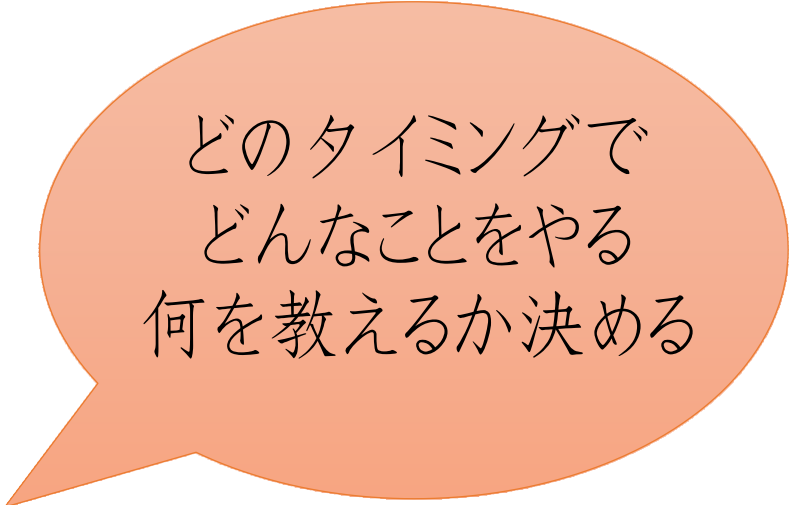
### 【 ステップワーク 】

例) 月収100万円になるビジネス構築

- ステップ1 コンサルのオーデイションを行う
- ステップ2 Facebookの秘密のグループを作る
- ステップ3 コンサル手順の説明をする& 支払方法の確認
- ステップ4 初回登録ワークを出す
- ステップ5 契約書・請求書を作り確認してもらう
- ステップ6 初回登録ワークを見ながら120分セッション

・  
・

ステップ100 月収100万円稼げている 又は 稼げる基盤が出来ている



どのタイミングで  
どんなことをやる  
何を教えるか決める

# 質疑応答タイム



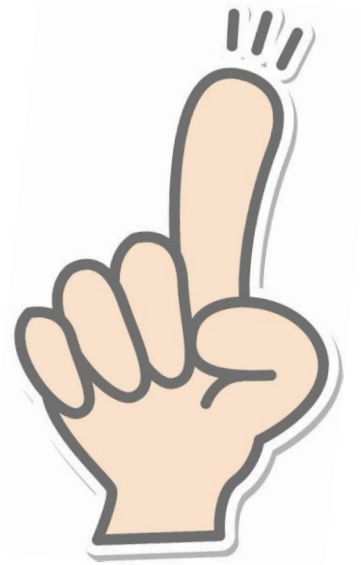


シェアタイム

⑤

セールスについて

バックエンドが当たり前に  
「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



# バックエンド販売のベーシックな3つの流れ

体験・単発・キャンペーンセッションなど  
1対1でのセールス

難易度

低

セミナーでのグループに対してのセールス  
→ セミナー後 1対1のフォローセッション

難易度

中

メルマガ、LINE公式、SNS、ブログ、HPなど  
ネット(文章、動画などLP)でセールス

難易度

高

## ⑤ ランディングページ(LP)作成

---

ランディングページ(LP)とは…

- 販売したい商品の紹介記事
- 集めたいイベント、セミナー告知文
- メルマガの案内文

「コレは売りたい！集めたい！」という

**気合を入れて作る記事**

# 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



オファー×認知度×信用度

# 販売記事と集客心理学

---

## 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」**

## ⑤ ランディングページ(販売記事)作成

---

### 【重要ポイント】

誰がどうなるを

繰り返す！ 擦り込む！

## ⑤ ランディングページ(販売記事)作成

---

### 【重要ポイント】

読んでほしいところは

【赤字太字】で強調！

## ⑤ ランディングページ(販売記事)作成

---

### ■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

## ⑤ ランディングページ(販売記事)作成

---

■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！



## ⑤ ランディングページ(販売記事)作成

---

### ■ セールスの反応を上げるには…

いきなり募集しても反応は薄いので

1週間ほど前の予告からスタート  
(LINE公式やインスタでガンガンアピール)

受付スタートした時点で「良ければ買ってみよう」と思われるレベルが理想(興味が高く、検討しているレベル)

## ⑤ ランディングページ(販売記事)作成

---

### ■ 販売記事の反応を上げるには…

#### 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`)

# 【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

◆ お問い合わせの際は、もしお見積りシートまでお願いいたします。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、お急ぎな場合は平日で行って頂きます。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基本的に一部キャンセルとなります。

◆ 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。その経験を活かして自分自身の経験からお客様、お客様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」を世に出すための努力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

◆ 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

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



# 【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。
- ・自然と口コミ・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。

◆ **【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。

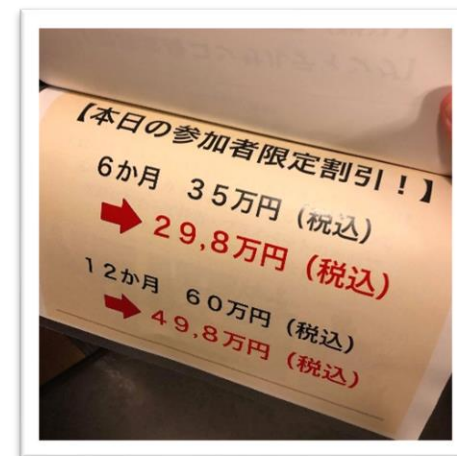
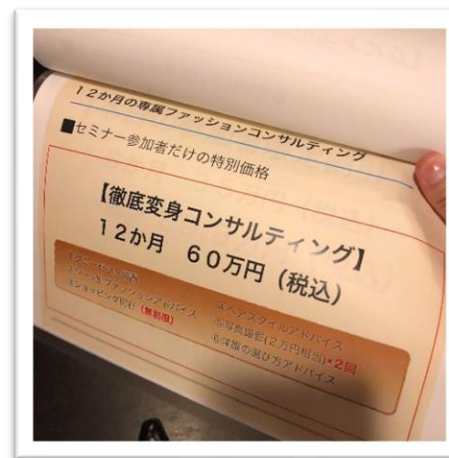
◆ **【お申込みの流れ】**  
お手元のアンケート用紙に記入、もしくは 講師Kiyomiまで直接お申し出、ご連絡下さい。  
なおご案内させて頂くキャンペーンは当日限りとなります。

◆ **【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。



# バックエンド作成 & セールス

## プレゼン用資料、説明用資料



# PowerPointやCanva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)

# バックエンド作成 & セールス

---



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



# バックエンドの販売





ただしセールスというのは…

- やり方 = 商品内容
- あり方 = 人間的魅力

この両方が必要！



# 契約に繋がるサービスの流れ

---

◆ サービスって3種類あります

- ① 体験サービス
- ② 単発サービス(本サービス)
- ③ 継続サービス(バックエンド、契約)

# 契約に繋がるサービスの流れ

---

◆ イメージとしては…

① 体験サービス → 問診

② 単発サービス → 応急処置

③ 継続サービス → 根本治療

## 契約に繋がるサービスの流れ

---

◆ 体験サービスとは

本サービスや継続サービスに

繋げるためのサービス

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

---

【要注意！】

体験サービスで

本サービスはやらない！

(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

---

◆ 一番大事なことは…

たった一回の  
サービスだけで  
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

# 契約に繋がるサービスの流れ

---

## ◆体験サービス前の準備

- ① ヒアリングして現状や悩みを把握
- ② サービス提供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！

# 契約に繋がるサービスの流れ

---

## ■ 体験サービスの提供内容

体験やオリエンテーションは…

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！

問題点  
9割  
改善方法  
1割



# 契約に繋がるサービスの流れ

---

## ■ 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！



# 質疑応答タイム



以上

おつかれさまでした。

【5月開催 毎回am10—12時】

9日 店舗向けバツタエンド作成&売り方セミナー

15日 ちゃんと集客できる チラシの作り方セミナー

22日 Google広告のやり方 & 広告バナー作成セミナー

29日 ココロ惹かれるプロフィール文の作り方セミナー

