





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



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} 2

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 large dumbbell. The woman is on the right, wearing a white sports bra and white shorts, and is 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

7月に過去最高、
もしくは今年最高の
売上を作る！

売上伸ばす部の目的

【夏の相場】

公務員:約2ヶ月分

一般:1~2ヶ月分

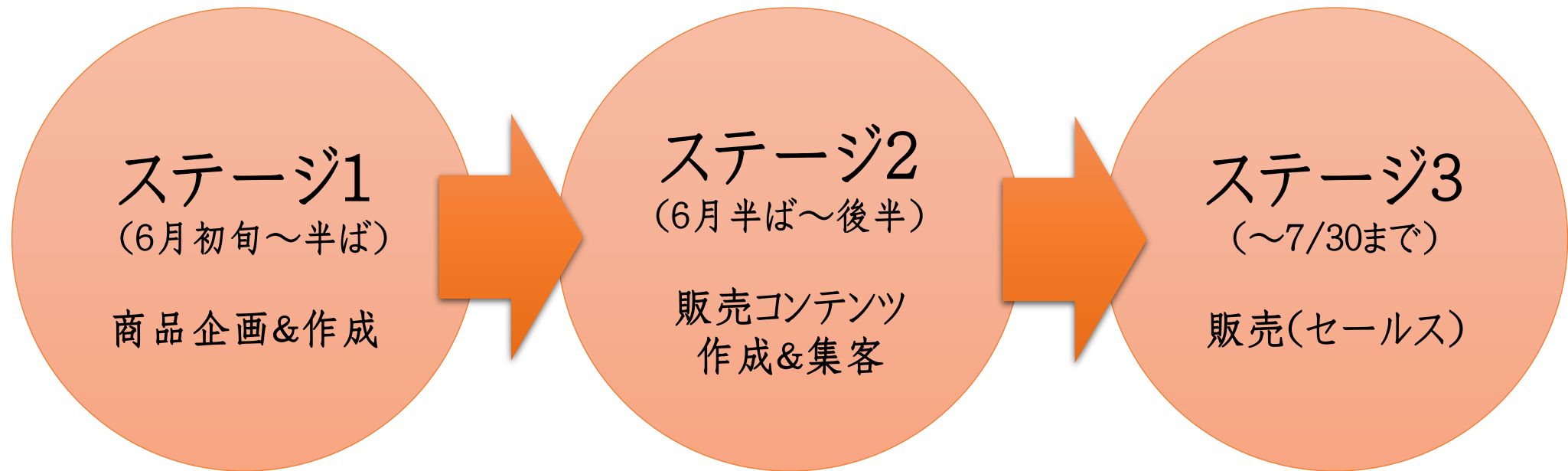
【夏のボーナス】

公務員:6月30日

一般:6月末~7月中旬

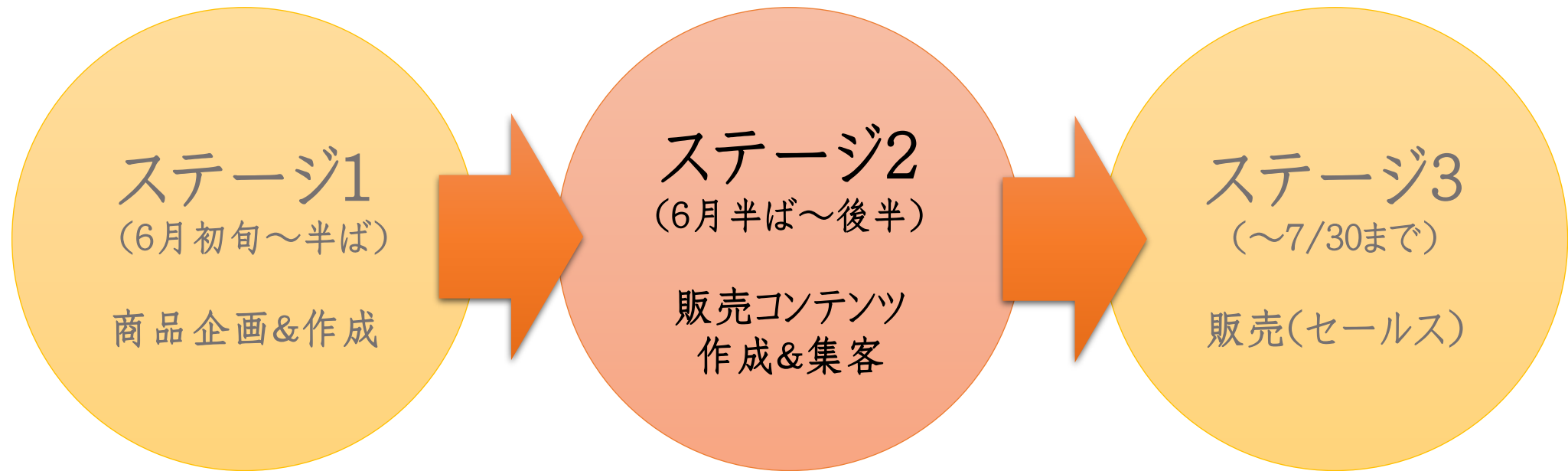
売上伸ばす部の流れ

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。

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

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 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, 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.

ステュージ

売上伸ばす部

ステージ2

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？

プレゼンで売る場合

= 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？

プレゼンで売る場合

= 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。

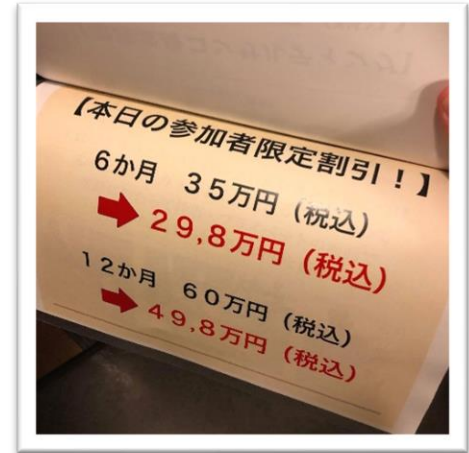
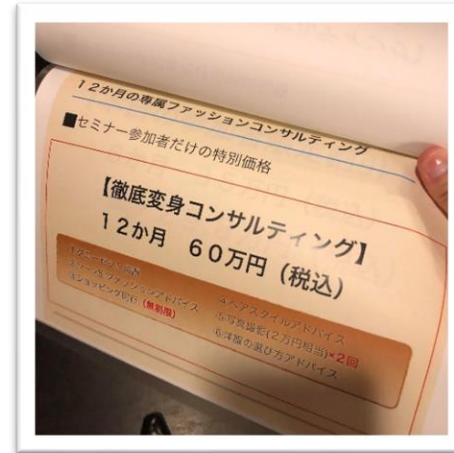
◆ **【お申込みの流れ】**
お手元のアンケート用紙に記入、もしくは 講師Kiyomiまで直接お申し出、ご連絡下さい。
なおご案内させて頂くキャンペーンは当日限りとなります。

◆ **【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。



売上伸ばす部

プレゼン用資料、説明用資料



PowerPointやキャンバで作る

売上伸ばす部

資料の構成(内容の順番)について

- 1、一言で言うとう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

バックエンドサービスを受けると
お客様の実生活がどう変わる？

【住福の場合(インディペンデンスミー)】

不安や劣等感が無くなり、今まで以上にビジネスが楽しくなり
“生き方”に人が集まるような自分になれる。

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！

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

★ 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

こんな悩みありませんか？



集客数、売上げが右肩上がりに増え
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

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>

- 自分の世界観に合う**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

<バナー作成の重要ポイント>

写真・文字の色味・フォントに注意！



売上伸ばす部

<バナー作成の重要ポイント>

写真・文字の色味・フォントに注意！



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**

• **Framedesign** • **罫線**

• **フキダシデザイン**

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共感される記事」を書く

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

【ここでプチワーク】

どんな販売スケジュールで
6月、7月を過ごしますか？

(バックエンド募集開始日、予告開始日、LPやプレゼン資料完成日など)

【住福の場合】

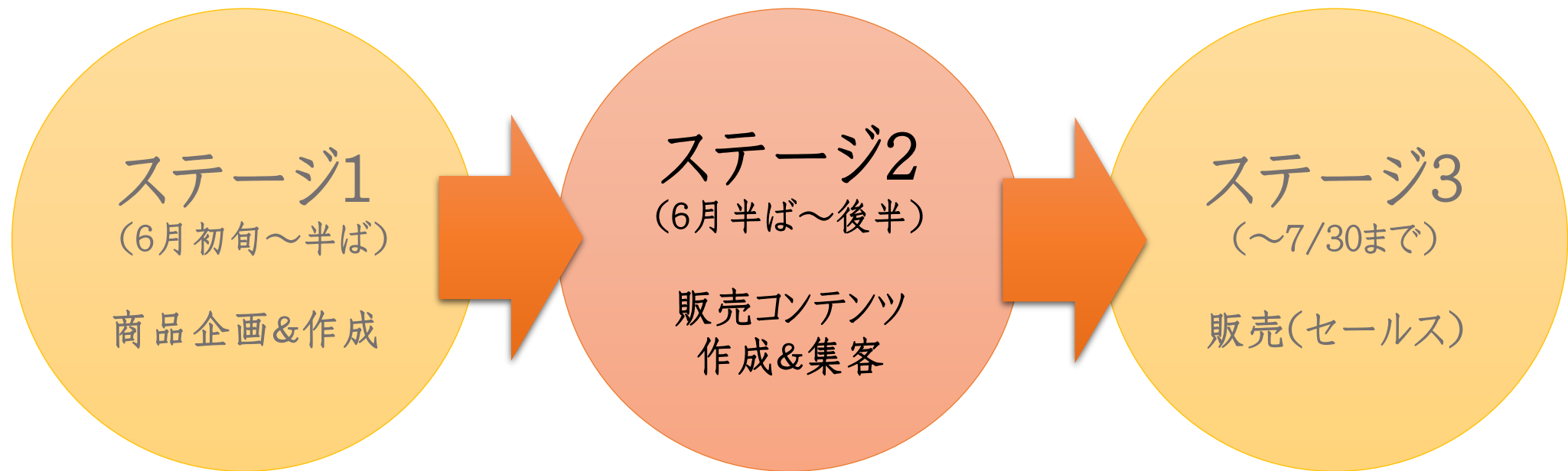
7月14日～22日 マインド系継続講座 募集

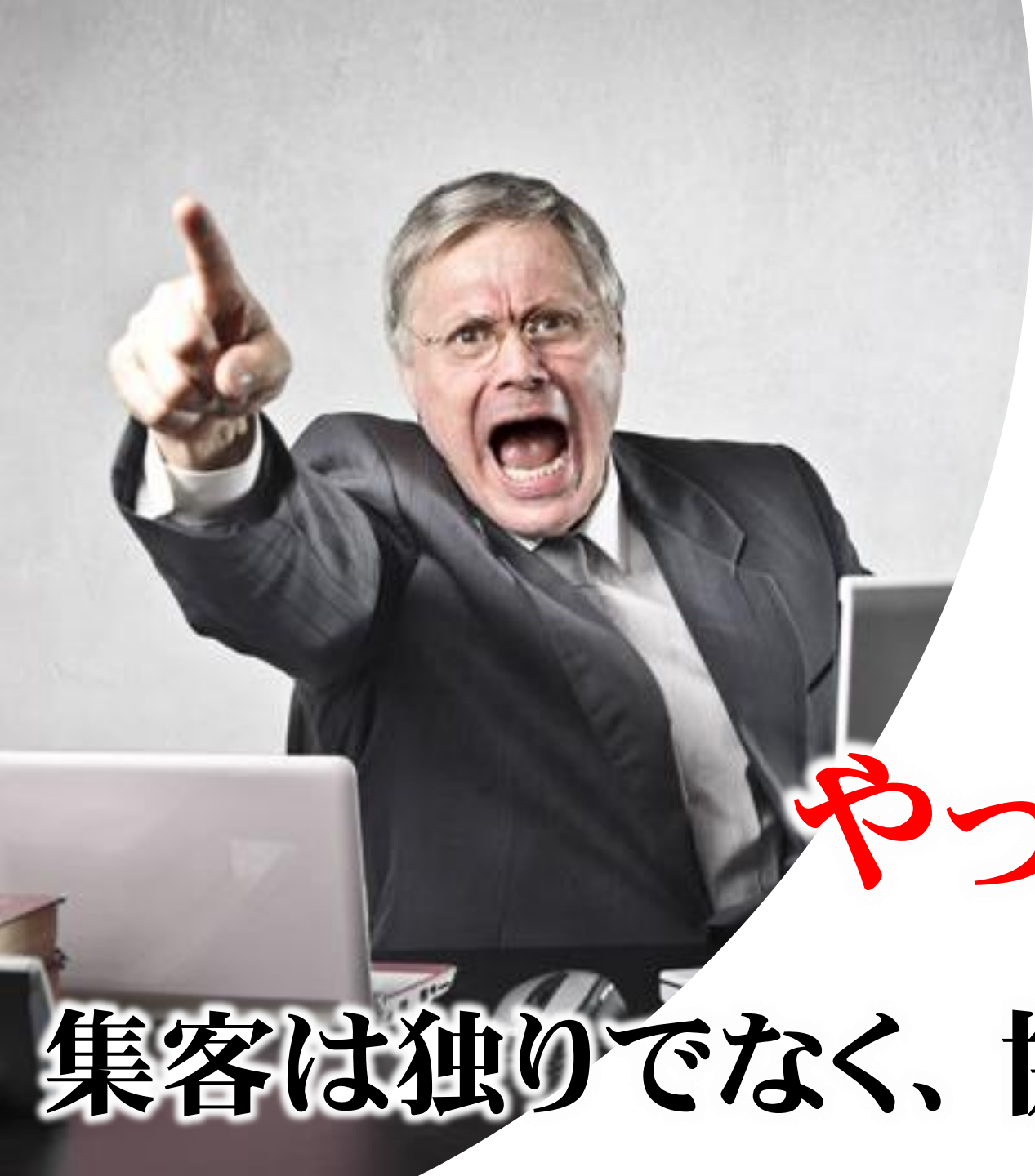
7月7日 予告開始 7月12、13、14日 LIVEプロモ

プレゼン資料&LP作成 7月14日まで(出来れば10日までにはLP完成)

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2

~~6月12日（月）10時～~~

◆ステージ3

6月26日（月）10時～

質疑応答タイム



【6月開催 毎回am10—12時】

5日—売上伸ばす部summer—ステージ1

12日—売上伸ばす部summer—ステージ2

19日セオリー無視で引き込まれる！丸出しライティングセミナー

26日売上伸ばす部summer ステージ3



【7月開催 毎回am10—12時】

3日 7つの習慣実践部 前半

10日 その存在自体に集まる！“イケてる”あり方セミナー

17日 7つの習慣実践部 後半

24日 豊かさの源泉湧きまくり！エネルギーほとばしりセミナー

31日 大人になるのが楽しみになる 子供起業セミナー（誰でも無料）

