

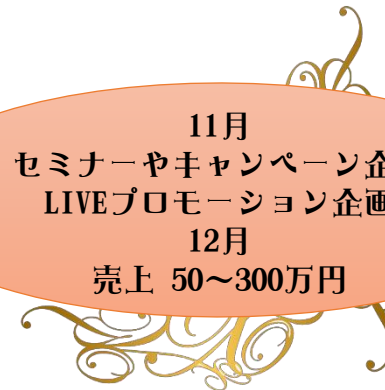



# まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- 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

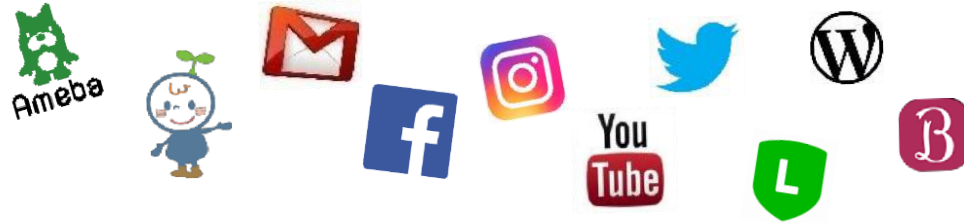


11月  
セミナーやキャンペーン企画  
LIVEプロモーション企画  
12月  
売上 50~300万円

## 【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 <sup>ステージ</sup> 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, 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！

# 売上伸ばす部の目的

---

【冬の相場】

公務員:約2ヶ月分

一般:1~2ヶ月分

【冬のボーナス】

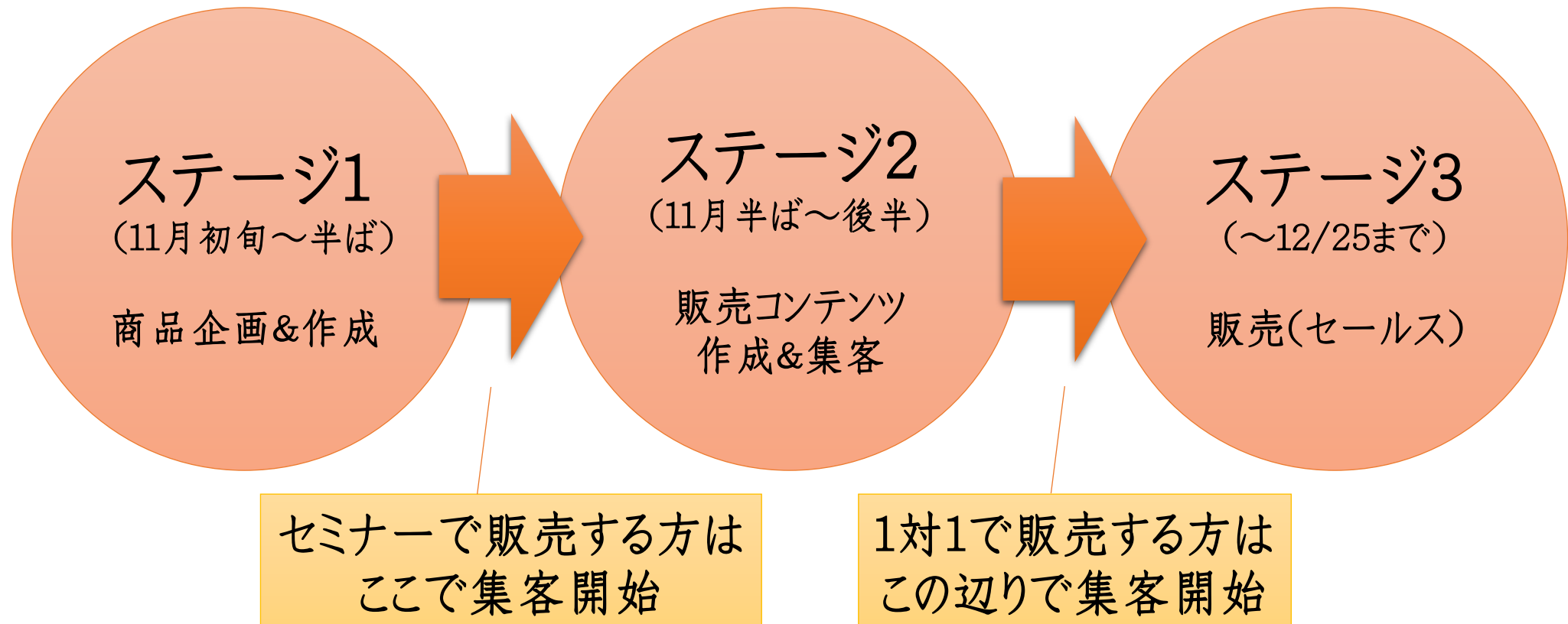
公務員:12月10日

一般:12月初旬~中旬

# 売上伸ばす部の流れ

---

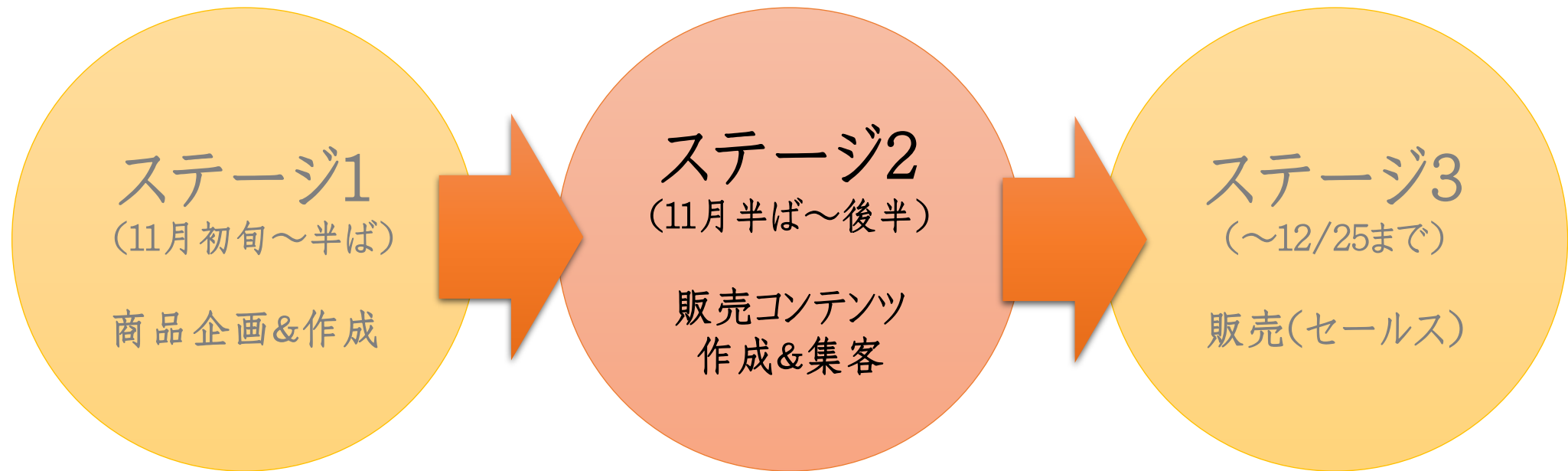
こんな流れで進みます…



# 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 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.

**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？

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？

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。

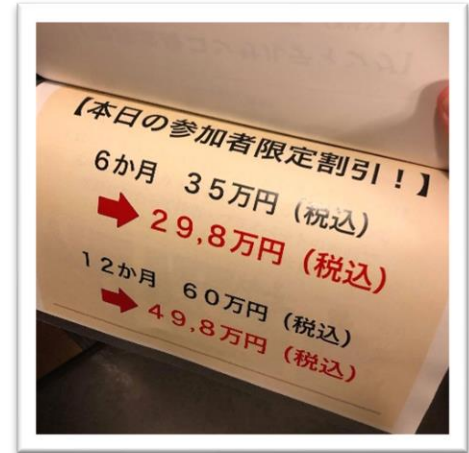
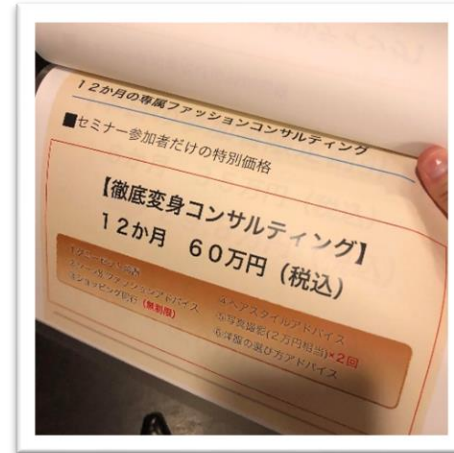
◆ **【お申込みの流れ】**  
お手元のアンケート用紙に記入、もしくは 講師Kiyomiまで直接お申し出、ご連絡下さい。  
なおご案内させて頂くキャンペーンは当日限りとなります。

◆ **【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

---

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。

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！

★ 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>

- 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**

---

■ **フォントバー**

---



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  
コンサルティンク



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**

・ **フキダシデザン**

・ **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。

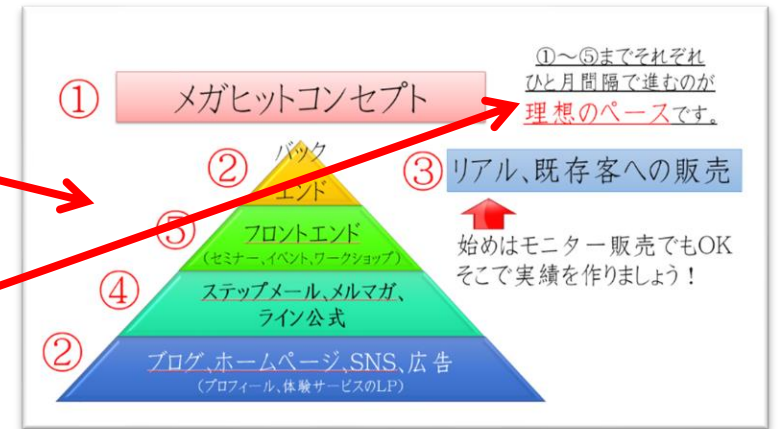
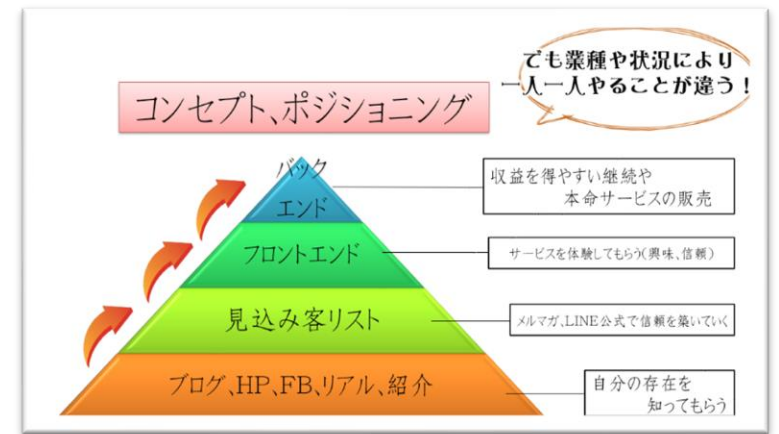
# ◆ グルコン、ミニセミナーで販売する流れ

- ① みんなの簡単な自己紹介
- ② 全体像の話(わりと簡潔に5～10分程度)
- ③ 継続を受けて改善した方の事例紹介
- ④ 各自に対してのアドバイス(セミナーならノウハウ)
- ⑤ 質疑応答とセールス(3日以内のお申込み案内)

# ◆全体像の部分の資料

- 全体像や仕組みの話
- どの順番で取り組むと良いか
- どれくらい時間がかかるか
- 取組んだらあなたはどうなるか、実生活の変化

↑ 申込フォームなどでどうなりたいのか理想をヒアリングしておく



売上伸ばす部

---

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、セミナーでのチラシ配布
- 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

---

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。

目の前の人とは？

内側：自分・家族  
外側：継続客・休眠客

売上伸ばす部

---

集客・販売期こそ濃い発信を！

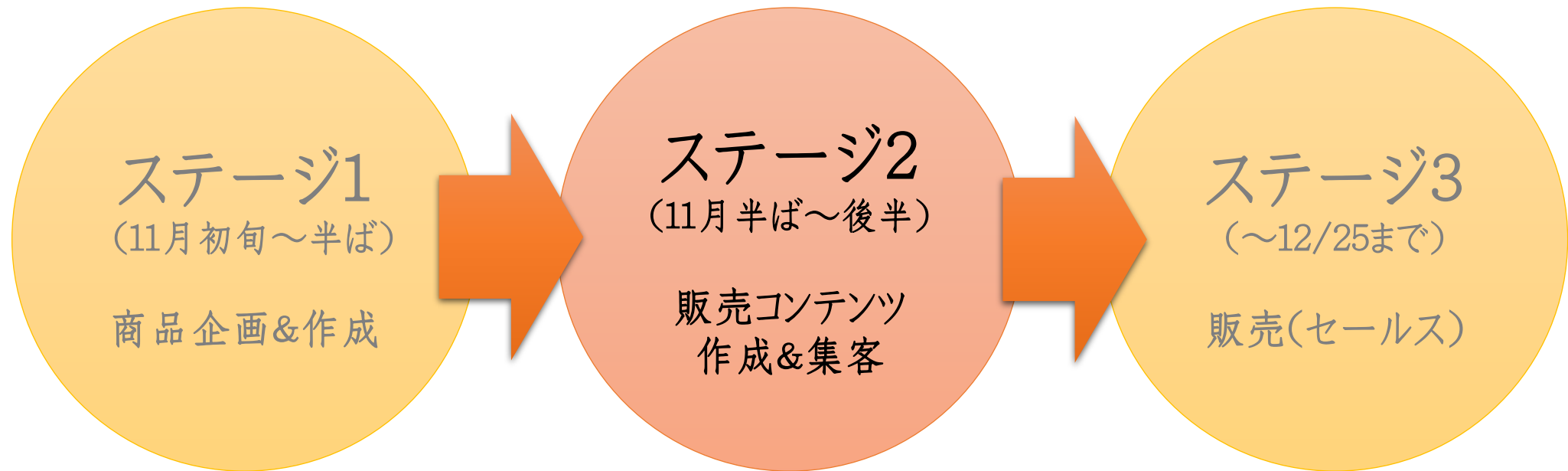
売りたい時ほど「売込み」ではなく  
「感謝or共感記事」を書きましょう。

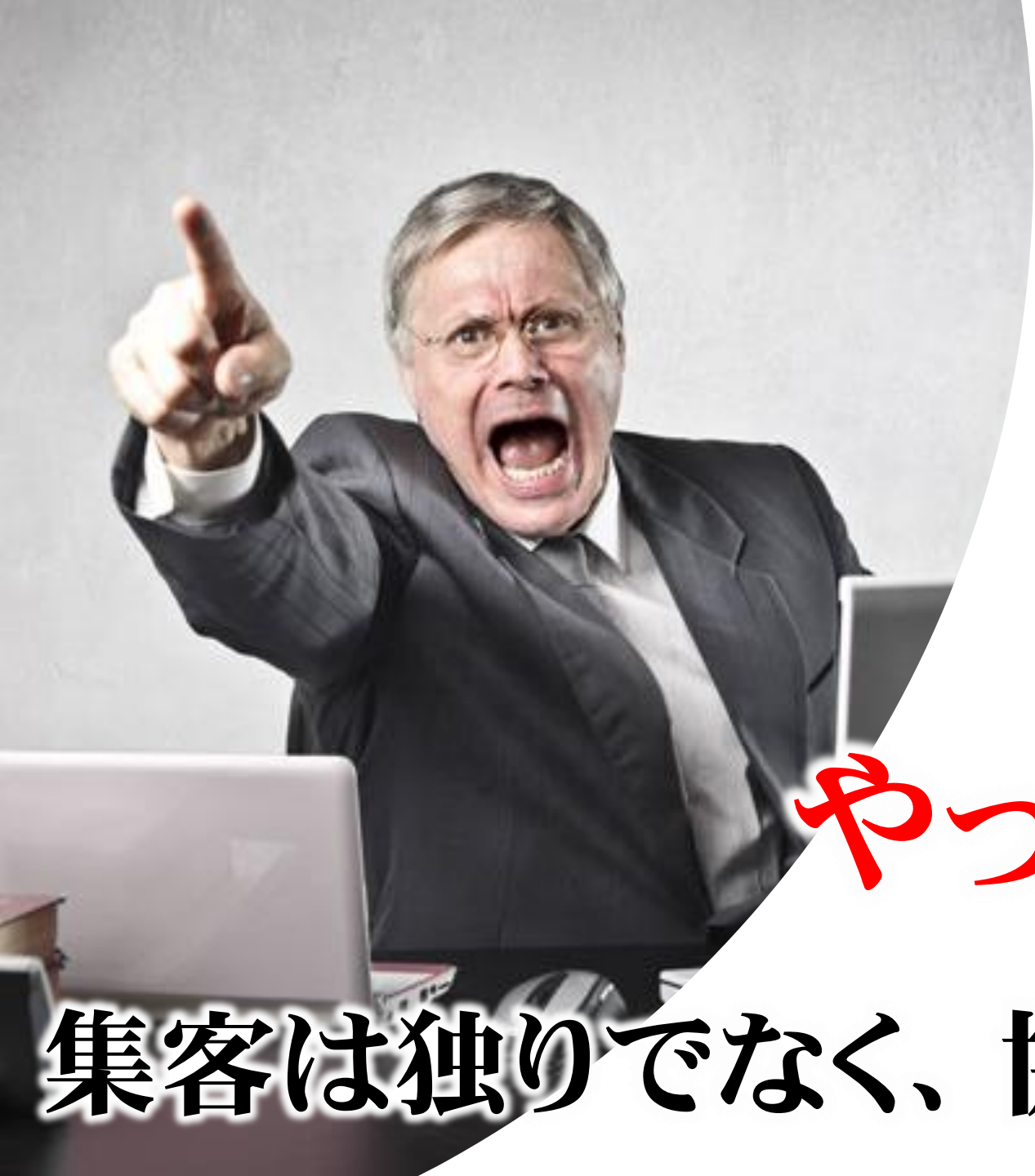
濃いノウハウや連載記事、  
自分の思い、過去の失敗と成功談など

# 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**

**12月4日（月）10時～**

# 質疑応答タイム





【11月開催 毎回am10-12時】

~~6日~~—売上伸ばす部—ステージ1

~~13日~~—セッションスキル & ~~オンラインサ~~ ~~ビス~~ ~~つむつむ部~~

~~20日~~—売上伸ばす部—ステージ2

27日 Web広告のやり方セミナー



【12月開催 毎回am10—12時】

4日 売上伸ばす部 ステージ3

11日 成功パターン発掘セミナー

18日 絶対やった方がいいのに、やらない人が多いことセミナー

25日 量子力学的に年間計画作ろう会



## 【1月開催 毎回am10—12時】

8日 量子力学的に年間計画作ろう会

15日 細かく仕組み設計ワークショップ

22日 チャットGPTでランディングページセミナー

29日 潜在意識を使って不思議と上手くいく私になるWS

