





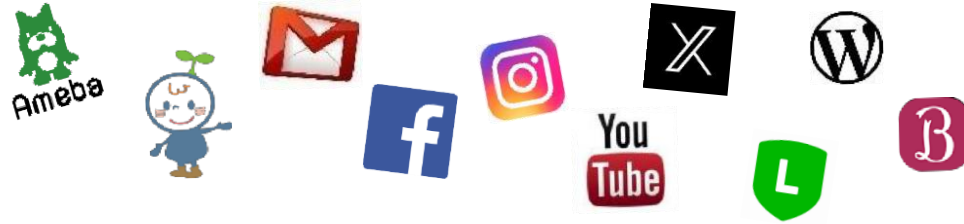
# まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- ①お名前、地域
  - ②ご職業
  - ③アピールポイントなど
  - ④10月の集客・売上目標
- 
- 

## 【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

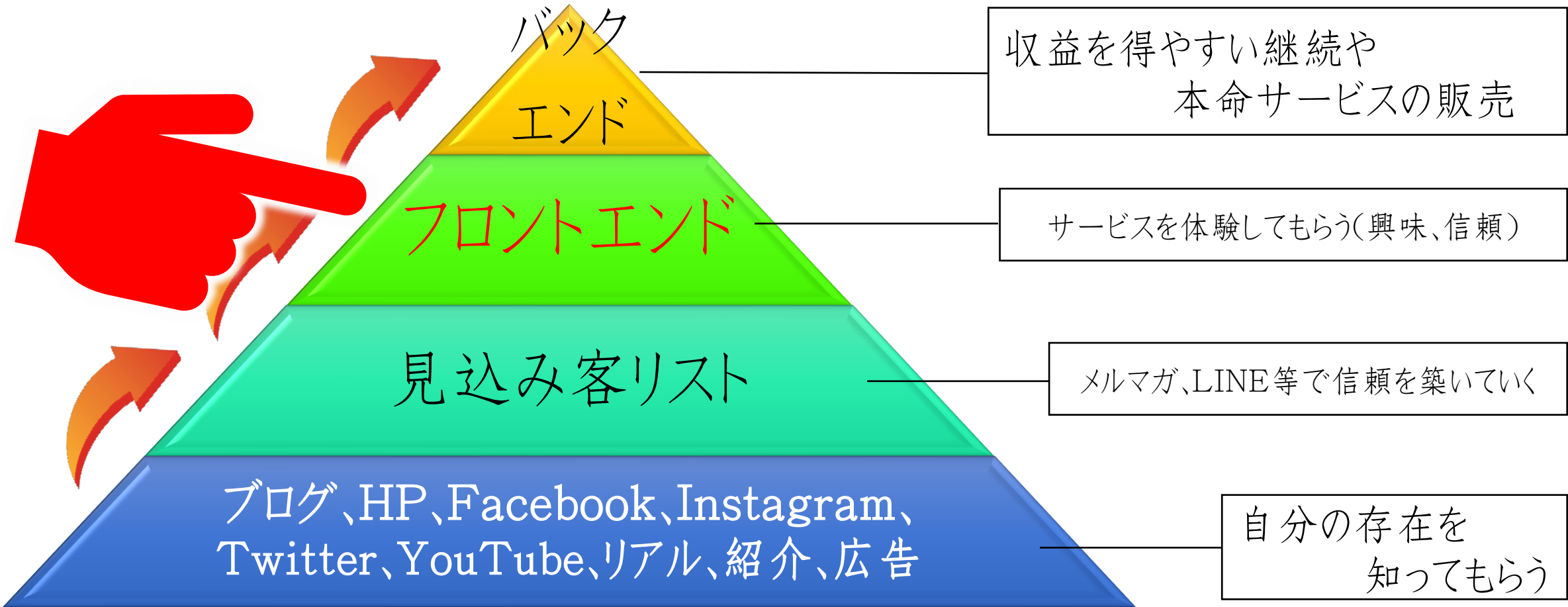


あり方は一つ!  
やり方は様々!

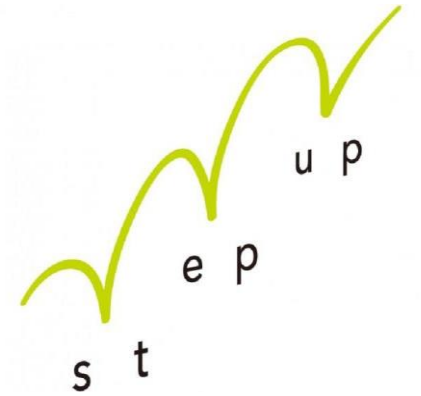
バックエンドに繋がる  
セミナーの作り方

# メガヒットコンセプト

ステップ  
マーケティングの  
仕組みの一部

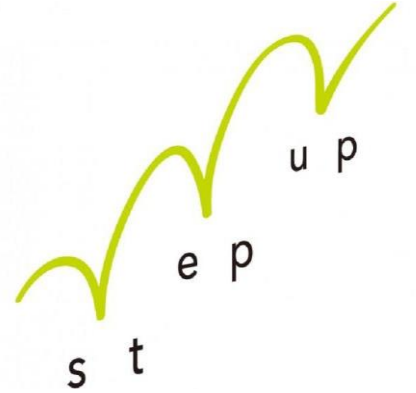


フロントサービスとは…



無料から低価格帯（30,000円以内程度）の、  
受けやすいサービス、体験商品など。  
リピートや本命商品に繋げていく。

# フロントサービスの例



- ✓ セミナー、グループセッション
- ✓ 体験セッション、体験レッスン、キャンペーンサービス
- ✓ 動画セミナー、音声セミナー、通信講座など
- ✓ お茶会、ランチ会、飲み会、旅行・ツアー
- ✓ イベント出店(リスト取り必須)

# フロントサービスの例

今日はセミナーを  
解説していきます。

- ✓ セミナー、グループセッション
- ✓ 体験セッション、体験レッスン、キャンペーンサービス
- ✓ 動画セミナー、音声セミナー、通信講座など
- ✓ お茶会、ランチ会、飲み会、旅行・ツアー
- ✓ イベント出店(リスト獲得に繋げるもの)

# 【大前提】

## フロント集客の方程式

企画 × リスト数 × 発信数

効果効能が魅力的か。  
面白そうな内容か。  
価格や特典などお得か

メルマガやLINE公式の  
登録者数がどれくらいか。  
見込み客が育っているか。

予告をどれだけ前から  
何回やってるか、  
受付開始後の発信頻度



セミナーやるといいよ！

---

## <10年前の教え>

住福さん、

毎月セミナーをやると  
売上が安定してくるから

やった方がいいよ♪



↑ 住福の先生 / 宮脇小百合さん

# セミナーやるといいよ！

---



- ①すぐに継続サービスに申し込んでくれる人が増える
- ②数か月から数年後に継続サービスを  
申し込んでくれる人のリストが作れる
- ③参加者のシェアで認知度を増やすことができ  
メルマガやLINE公式のリストも増える

Q、

セミナーや

イベントの目的は？

# セミナーやイベントの目的は？

---

- 信頼・安心を【確信】に育てる
- 濃いファンの見込み客を増やす
- 体験セッションに繋げる
- バックエンドに繋げる
- 集まっている姿を見せる(ブランディング)



# セミナーやるといいよ！

---

## セミナーの価格設定

	無料	～30,000円以内	30,000円以上
顧客の本気度	低め <small>(タダだから参加も多い)</small>	中	高
内容	事例紹介多め	事例紹介 & ノウハウ	ノウハウ多め
LPの書き方	どれも <b>価値教育</b> (お客様の声や変化など)が重要です！		
目的	リスト取り & 信頼構築	信頼構築 & BE販売	売上 & BE販売

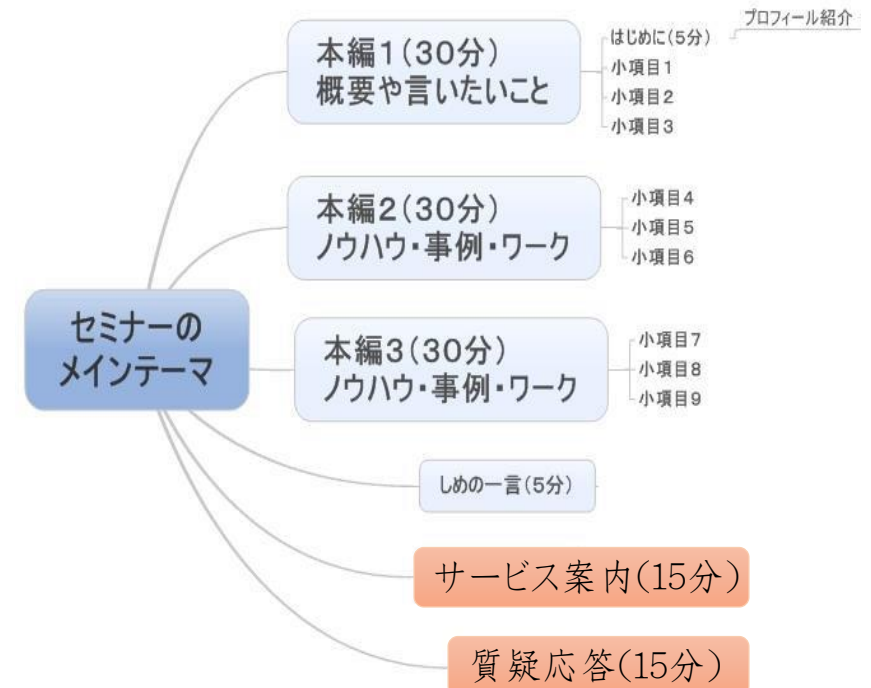
オススメの  
セミナー構成

# オススメのセミナー構成

【 2時間のセミナーを考えてみよう 】

90分と15分×2に分ける

- 90分 : 本編(3部構成)
- 15分 : サービス案内
- 15分 : 質疑応答





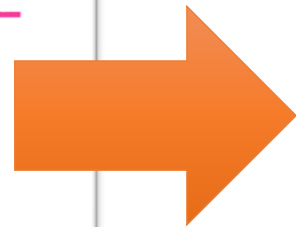
# オススメのセミナー構成

セミナーの中で、成功するための  
全体像やステップ、流れを伝える！

## Re:brandingセミナー

### リブランディングでやること

- ① コンセプト、キャッチコピー作り
- ② プロフ写真やWebデザインを一新
- ③ 新バックエンド構築(企画、LP、提案資料など)
- ④ 新セミナーやセッションを作りBEを販売
- ⑤ 新ステップメールで自動化 & BE販路構築



BEの必要性に  
繋げていく！

リブランディングコンサルってなに？

### 禁断の5ステップをやります！

- ① コンセプト、キャッチコピー作り
- ② プロフ写真やWebデザインを一新
- ③ 新バックエンド構築(企画、LP、提案資料など)
- ④ 新セミナーやセッションを作りBEを販売
- ⑤ 新ステップメールで自動化 & BE販路構築

Web広告やチーム化も  
サポート可能です！





# オススメのセミナー構成

## セミナーのあとは 個別フォローでセールス

### フォローセッションのご案内

- 60分のアフターフォローがつきます。  
ご都合のいい日時でご予約下さい。

【受付け】は  
本日から一週間です。

33000円分の  
セッションよ♪



### セミナー内で...

- ① 事例紹介して価値教育
- ② 最後にBEの簡単な案内
- ③ 個別セッションプレゼント

バックエンドに  
繋がる企画！

# 【ワーク1】

セミナーのアイデアを  
考えよう！（3つくらい）

ノウハウ系？  
マインド系？

Q、  
では、具体的に  
どんな内容がいい？

具体的にどんな内容がいい？

---

ノウハウでもマインドでもOK

大事なことは…

教育 < 引き出す

具体的にどんな内容がいい？

---

セミナーを聴くだけだと長い…

学ぶだけでなく…

- 考え整理する時間
- 交流、意見交換する時間



→ 引き出す系のワークをやろう！

A、

下手な講師ほど教える  
上手い講師は引き出す

## 具体的にどんな内容がいい？

---

- ノウハウセミナー

ノウハウ8割。引き出す2割。

- マインドセミナー

ノウハウ5割。引き出す5割。

なにを  
引き出したらいい？

→ 引き出す系のワークをやろう！

Q、  
引き出し系のワーク。  
なにを引き出す？



# なにを引き出す？

---

- 現在の悩み、現在値
- 目標値、理想の未来
- 理想と現実のギャップ
- いまやるべきこと、もっとできること



# なにを引き出す？

---

## 住福が行っているワークの例

Q1、あなたの使命(志)はなんですか？

自分の仕事や人生で何を成し遂げたいですか？

Q2、なぜその使命を感じたのでしょうか？

そう思った過去の経験などあれば記入ください。

Q3、あなたが理想的な世界をつくるには、今のサービス以外で

どんなサービスや商品を提供するといいでしょうか？

引き出し系  
ワーク

## 【ワーク2】

どんなセルフワークが  
あるとよさそう？

(設問を5個考える)

# 【ワーク3】セミナー構成を考えてみよう

セミナーのメインテーマ		
本編1 (30分)		
本編1	はじめに (5分)	
	小項目1	
	小項目2	
	小項目3	
本編2 (30分)		
本編2	小項目4	
	小項目5	
	小項目6	
本編3 (30分)		
本編3	小項目7	
	小項目8	
	小項目9	

## <セミナー作成3ステップ>

- ① セミナーのテーマやタイトルを考える
- ② 教えられることを書きだしてみる
- ③ 伝える順番・構成を考える

## <その他>

- ・バックエンドに繋げるためにどんな全体像やステップを伝えればいいか。どのタイミングがいいか？

申込率  
アップ

【ワーク4】

セミナー参加特典を  
考えよう！





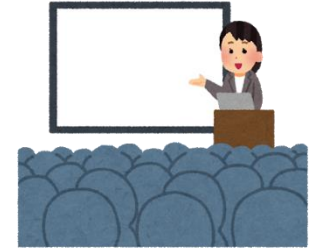
イベントやセミナーを即日満席にする方法

Q、

セミナーやイベント集客

どうすればいい？

## 【原則】



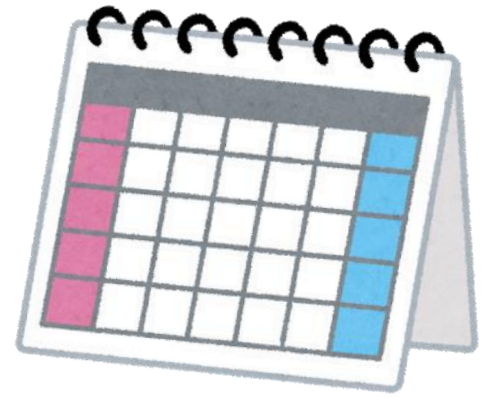
いきなり告知しても人は集まりません。

早目の予告からがスタートです。

詳細が決まる前から案内しましょう。



セミナー、イベントは



日時の確保が必要なので…

2～1か月半前から予告します！

メルマガやFBでつぶやくところからがスタート

## ◆ 予告の具体的な内容

- いついつにこんなセミナーをやるつもり
- セミナー日が決まった
- 会場が決まった
- 具体的にこんな内容を話す
- こんな人にオススメ
- 受けるとどうなる
- どんな思いをこめたセミナーだ

予告の段階で  
行きたいと  
思わせておく

# ◆ 案内時のポイント

→ 募集状況をタイトルでアピール

【地名 ○月○日募集開始】○○セミナー

【明日募集開始】(誰がどうなった)

【募集開始】地名 ○○セミナー

【募集中】(誰がどうなった)

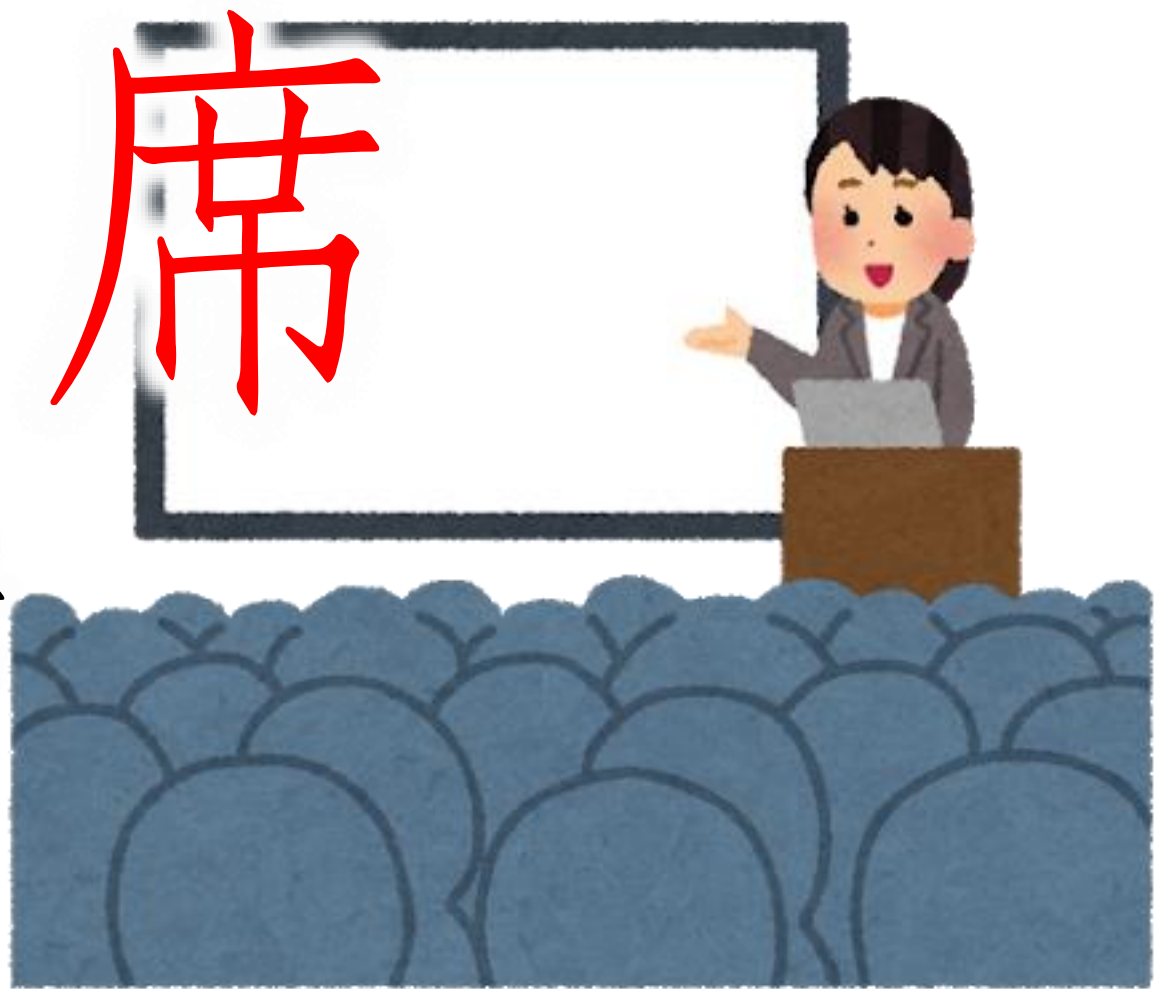
【残席○席】(誰がどうなった)

お客様の声  
お客様の成果

イベントやセミナーを

即日満席

にする方法



# ■ 募集開始すぐに満席にするなら…

- ① 準備は2カ月かける（最低でも1か月前から）
- ② 見込み客に直接メッセージでアプローチしておく
- ③ 既存クライアントには事前に参加申込してもらう



# ■ 募集開始すぐに満席にするなら…

④ ランディングページを魅力的に書く

⑤ 募集開始は自分のメディアをフル稼働

⑥ 募集後1～2日で集める勢いでアピール

(集まっているという事実をFB、メルマガ、ブログでしっかり伝える)



■ 募集開始すぐに満席にするなら…

特に効果が高いのは…

・見込み客に直接メッセージ

・ランディングページを魅力的に書く

■ 募集開始すぐに満席にするなら…

心理的に「**×日**」は申込が多い

**早期申込特典・人数限定特典**

早割、セッション、何かプレゼントなど



# ◆ その他セミナー集客のポイント

- ブログ、HP、メルマガ、LINE公式、SNSで

何度も何度も予告&告知

- 仲間にシェア、紹介の依頼。一人で集めない！

自分のホームじゃないなら現地の人に頼る。

# 【大前提】

## フロント集客の方程式

企画 × リスト数 × 発信数

効果効能が魅力的か。  
面白そうな内容か。  
価格や特典などお得か

メルマガやLINE公式の  
登録者数がどれくらいか。  
見込み客が育っているか。

予告をどれだけ前から  
何回やってるか、  
受付開始後の発信頻度

# ワーク5

---



今日のセミナーを聴いて……

- ① 何月にどんなセミナーをやりますか？
- ② 予告はいつから必要そうですか？
- ③ 目標の集客人数は何人ですか？

# 質疑応答タイム



【10月開催 毎回am10—12時】

7日 セッションスキルつむつむ部

15日 (火) ブランディングライティング講座

21日 なんでも相談できちゃうグループコンサル

28日 売上伸ばす部'冬 ステージ1

