





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今日の参加目的

【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。)

The background features two grey silhouettes of people sitting at desks and working on computers. The person on the left is seen from the side, while the person on the right is seen from the front. The text is overlaid on these silhouettes.

セッションズキル&

オンラインサービス

つむつむ部



セッションスキルつむつむ部

又はオンライン
サービスの経験値

◆部の目的

- セッションスキルを上げる
- 良質なお客様の声を集める
- フィードバック力を身に着ける

【驚愕の事実】

集客に繋がる発信と
読者が増える発信と
ファンが増える発信は違う

具体的に何を書いたらどうなる？

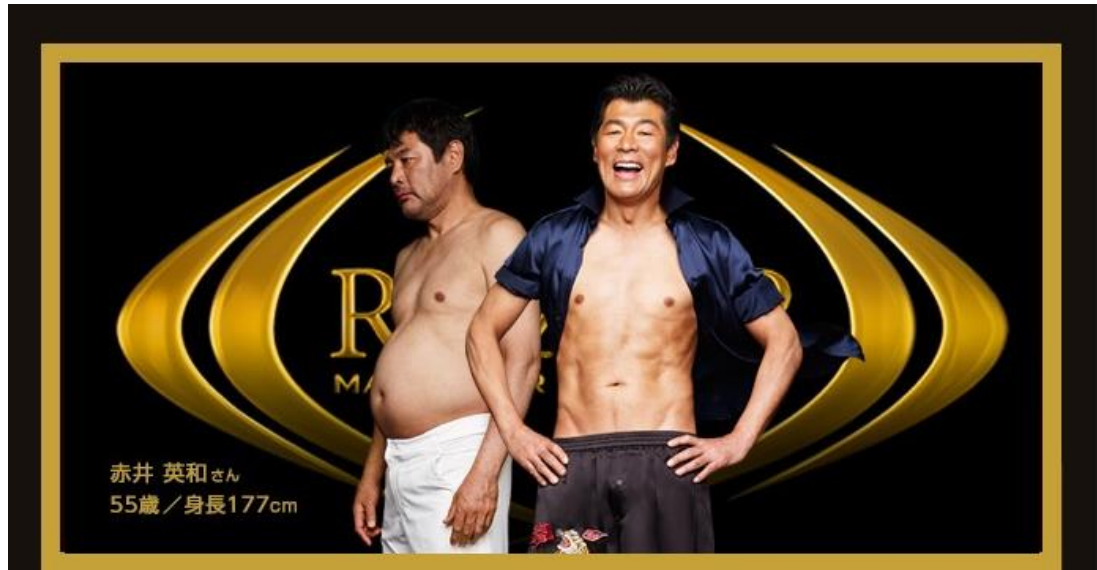
集客が出来る発信とは...

- お客様の声 (レポート)
- お客様の変化 (ビフォア・アフター)

= 自分もこうなりたい。

具体的に何を書いたらどうなる？

集客が出来る発信とは...



誰がどうなった。
あなたもこうなりたいと
思いませんか？

セッションスキルつむつむ部

◆部の目的

又はオンライン
サービス！

最終的に...

- ①自信をもってセッション出来る！
- ②信頼や申込み動機に繋がる発信！
- ③クライアントを獲得しお金を受け取れる！

◆ 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)

◆ 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)

◆ 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

セッションスキルつむつむ部

■ 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！



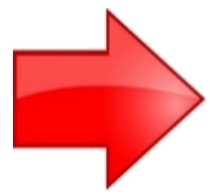
セッションスキルつむつむ部

■ 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)
7～9割
やり方(ノウハウ)
1～3割

課題と可能性に気づかせる場



本サービスを受けると課題が改善できる
具体的に「どれくらいの期間でどうなれる」を伝える

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。こういういことが身につく。



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。

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。

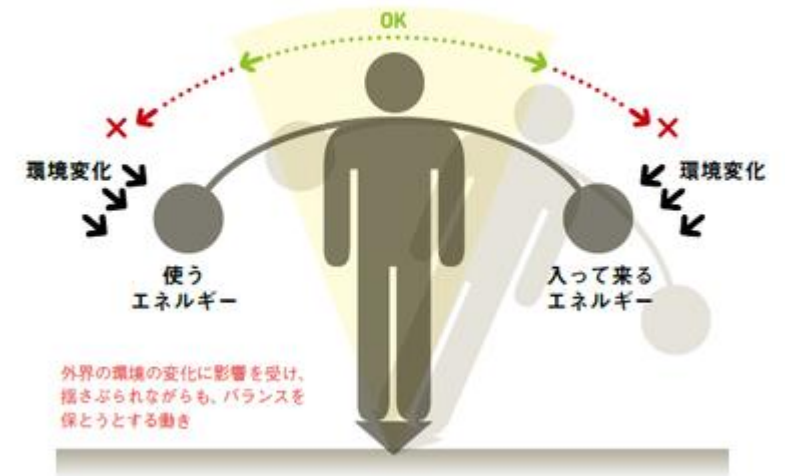


セッションスキルつむつむ部

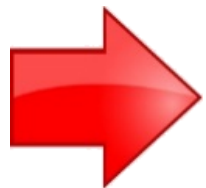
■ 体験サービスの提供内容

習慣化の話もしてあげる…

ホメオスタシスの弥次郎兵衛



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！

セッションスキルつむつむ部

■ 体験サービスで具体的に話すことは？

- ① 悩みと願望(理想・夢)を明確にする
- ② 課題やその難易度を伝える(一人で出来るかどうか)
- ③ どんな順序で、どれくらいで目標達成が出来るか伝える
- ④ 上手くいく考え方、姿勢を伝える(メンターや仲間の存在)
- ⑤ 今後の提案をしてみる(必要な人にのみセールス)

◆ 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)

◆ 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！

◆ 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)

◆ 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）

セッションスキルつむつむ部

Q,フロントはこの中のどれでしょう？

- 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)

セッションスキルつむつむ部

他には何があるか
分かりますか？

Q,フロントはこの中のどれでしょう？

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)

◆ フロントサービスの例

体験、単発、キャンペーン、
セミナー、動画、マルシェイベ、
オフ会イベント

朝活、モーニング、ランチ、アフタヌーン、
飲み会、寝る前、プチツアー

セッションスキルつむつむ部

話を戻します。

◆ セッションって3種類あります

- 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

◆ つむつむ部でやるのは？

① 体験セッション

※ただし基本的にセッションやオンラインサービスは無料。
またセールス・クロージングはやらないで下さい。

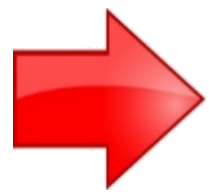
セッションスキルつむつむ部

■ 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)
7～9割
やり方(ノウハウ)
1～3割

課題と可能性に気づかせる場



本サービスを受けると課題が改善できる
具体的に「**どれくらいの期間でどうなれる**」を伝える

プロクライアント

(主体的な顧客)

としてセッション
を受ける!

◆ 手順

- ① サービス紹介(当講座とメッセージの両方で)
- ② 3人以上のセッションを予約(基本、無料で)
- ③ 自分もセッションをやる(受け専門もOK)
- ④ 受けたら感想を書く&フィードバック

◆ 事前準備

- 申込み & ヒアリングフォーム
- お客様の声受付フォーム

→ リザストやフォームズなどで作成

◆ 事前準備

- 申込み & ヒアリングフォームのポイント
- 現在の悩みはなにか
 - その悩みが解消されてどうなりたいか
 - その他、当日どんなことを聞きたいか

書く側は備考欄に
フィードバックを記入！
「良かった点/改善点」

◆ 事前準備

- お客様の声受付フォームのポイント
- 受ける前の状況(具体的に)
 - どんな変化があったか(ありそうか)
 - 絶賛ポイントやこんな人にオススメ！



この人の
セッション
すごい!

皆さんのサービス、

セッション紹介

(どんなサービス、どんな人が対象)



◆ 当講座が終わったら…

- 申込み & ヒアリング、お客様の声
2つのフォームを作っておく
- メッセージジャーにサービスと
予約フォームを配信

質疑応答タイム



以上

おつかれさまでした。

【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

