

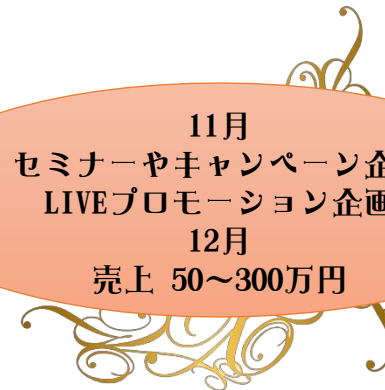



まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- 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

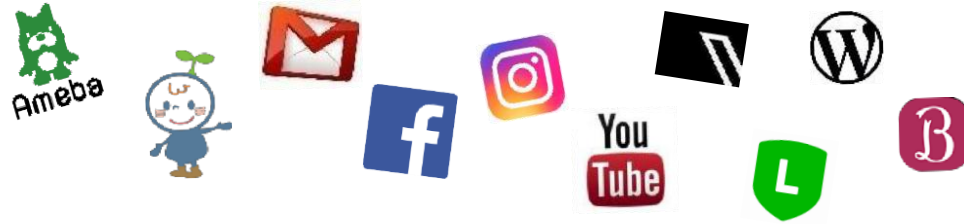


11月
セミナーやキャンペーン企画
LIVEプロモーション企画
12月
売上 50~300万円

【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 ^{ステージ} 2

A photograph of a man and a woman in a gym. The man is on the left, shirtless and wearing grey shorts, lifting a dumbbell. The woman is on the right, wearing a white sports bra and 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

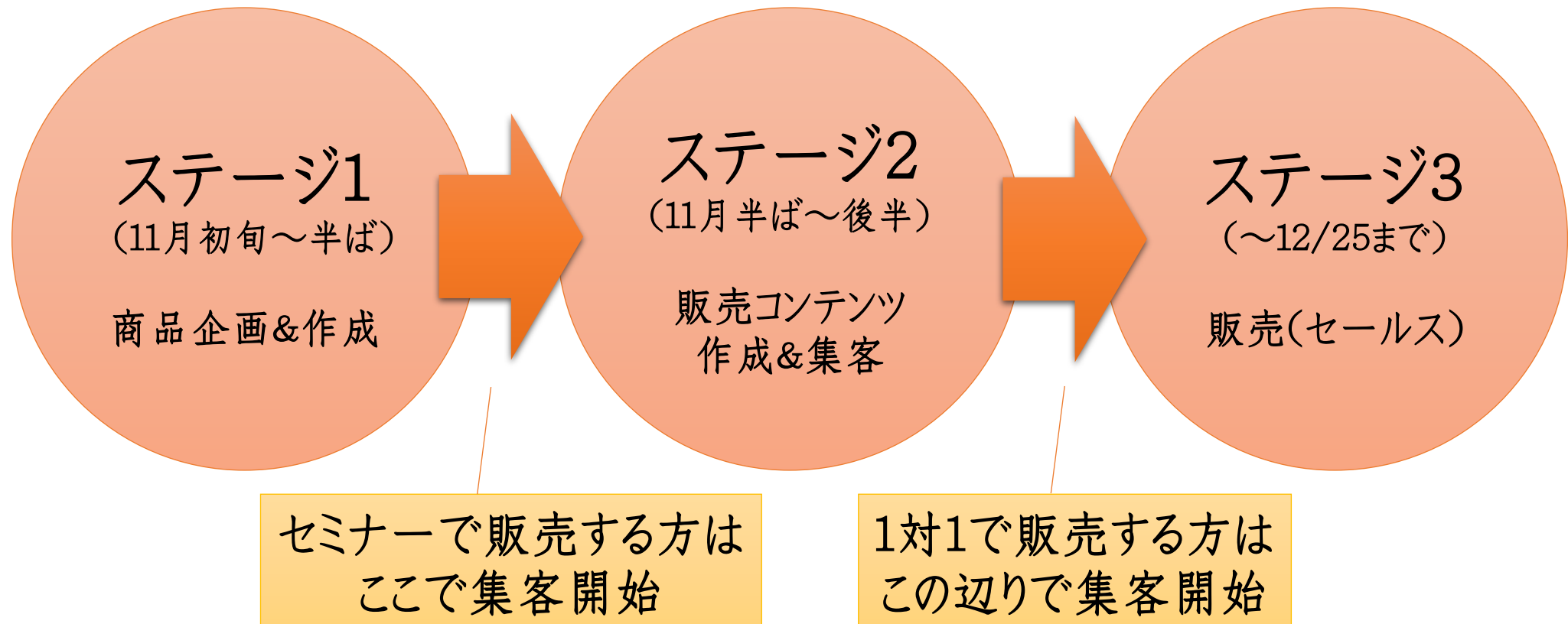
【冬のボーナス】

公務員:12月10日

一般:12月初旬~中旬

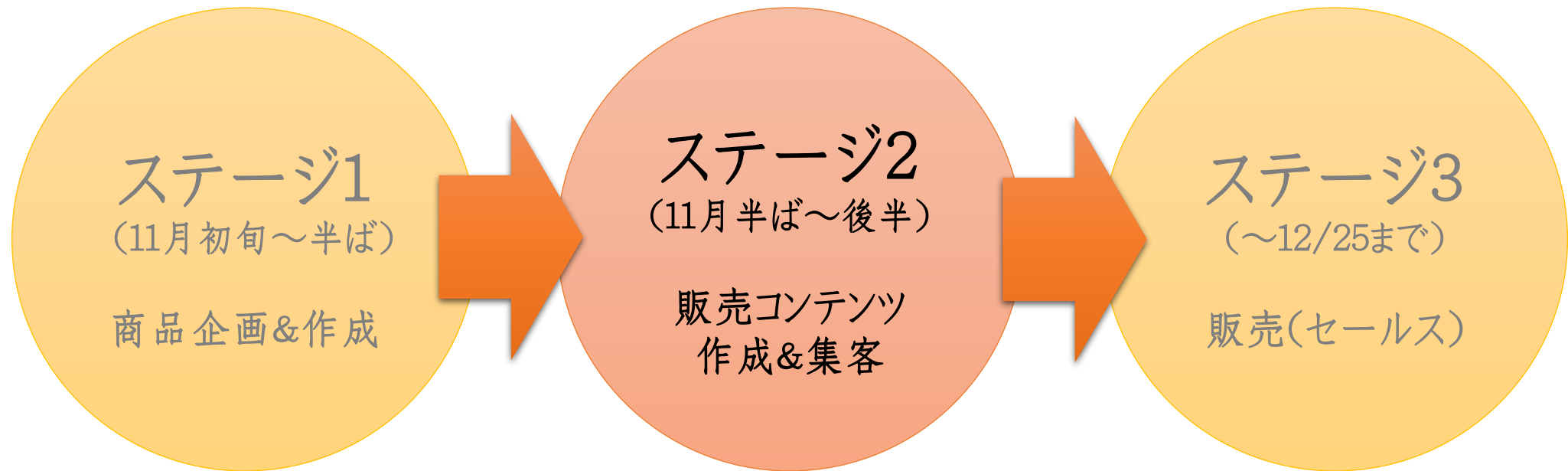
売上伸ばす部の流れ

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 photograph of a man and a woman in a gym. The man is on the left, shirtless and wearing grey shorts, lifting a dumbbell. The woman is on the right, wearing a white sports bra and shorts, also lifting a dumbbell. The background shows gym equipment and a bright, airy environment.

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のようになります！ ◆

- ・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。
- ・自然とロコミ・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。特に重要なのが「カウンセリング」でして、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。

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、売出し力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
 - ・売出し力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

◆ お支払いやお振込、もしもはクレジットカードでお振込みいただけます。ご不明な点、ご相談ください。
◆ セッション日は日曜祝日以外で、お互い都合のいい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が保証となります。
◆ 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 (黒田 嘉代子)

10年間におわり、美容外科に勤務、美容外科業界に携わってきた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。その経験を生かして自分自身の悩み、お悩みを解決、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独立。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ます。

ファスティングだけでなく、内面も美しくなる「腸モテマインド」を世に出すの夢を叶えるべく行っている。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
 <https://ameblo.jp/fastinziyokoko>

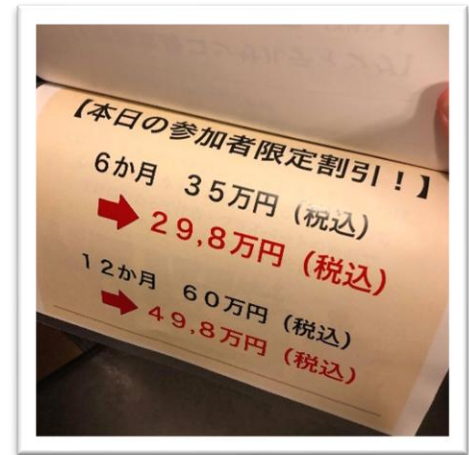
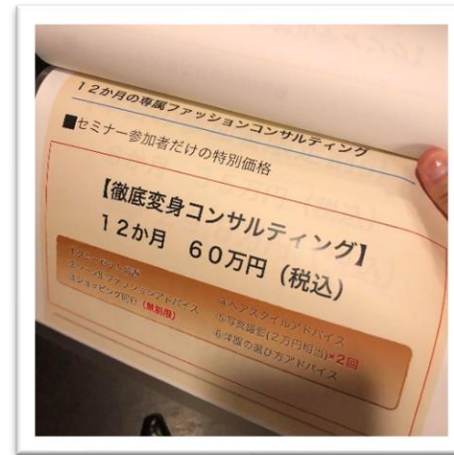
◆ 販売元は販売元、ファスティングアドバイザー Kiyomi <https://ameblo.jp/fastinziyokoko>

◆ お申込み、お問い合わせはコチラ
e-mail: kiyon0928@gmail.com



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**

■ **フォントバナー**



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。



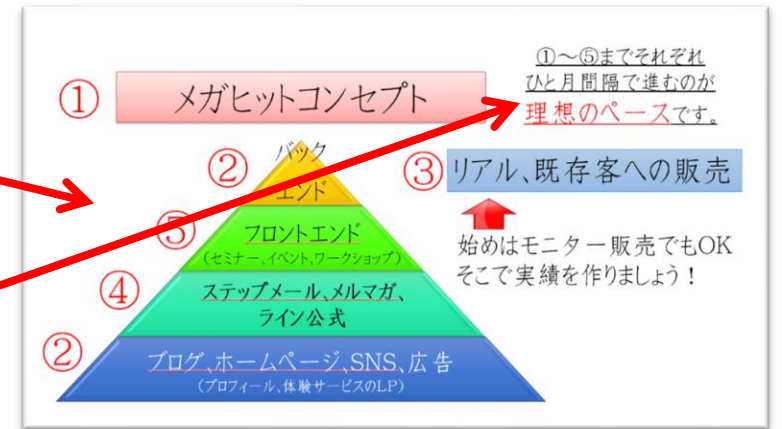
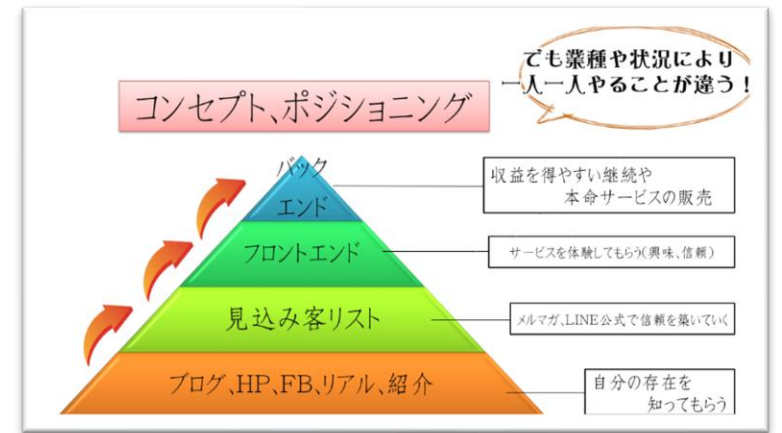
販売記事・バナー画像ともに
ご希望の方は住福が添削します。

◆ 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

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

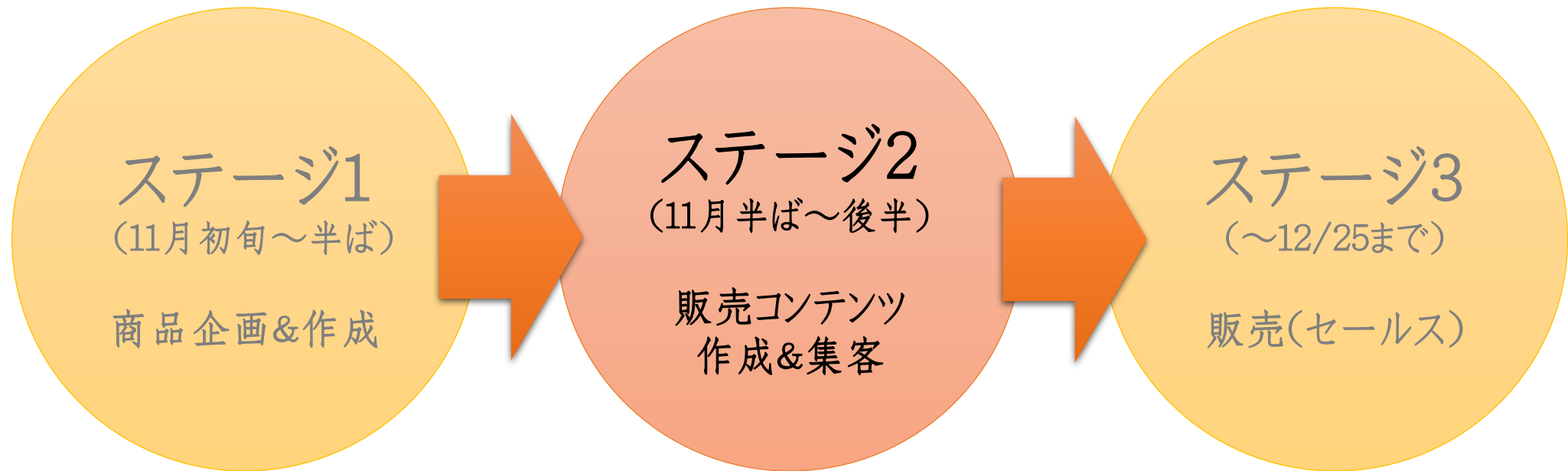
集客・販売期こそ濃い発信を！

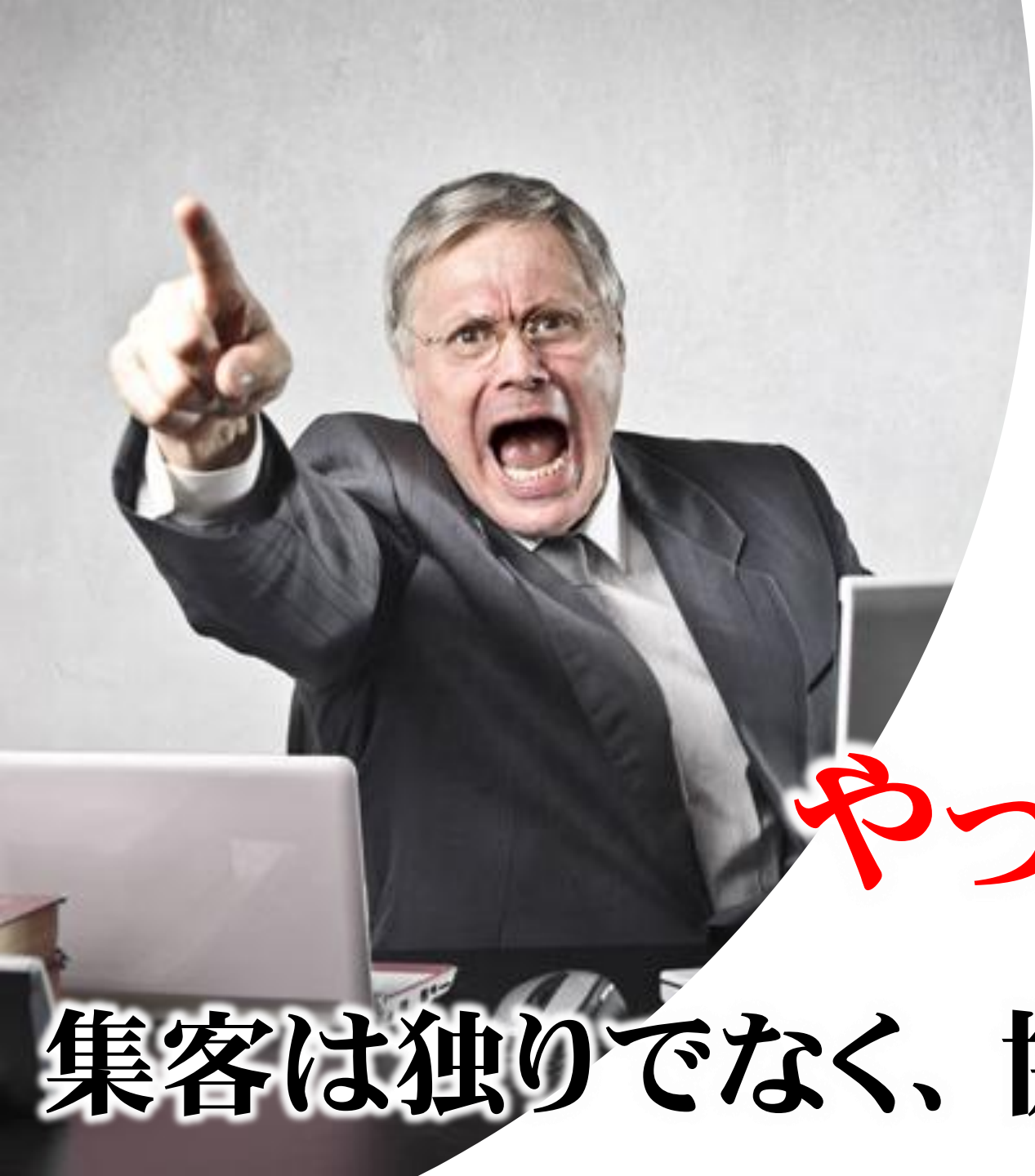
売りたい時ほど「売込み」ではなく
「感謝or共感記事」を書きましょう。

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

11月25日（月）10時～

質疑応答タイム



【11月開催 毎回am10—12時】

~~11/5~~-(火)-—アメブロ集客基礎セミナー—

~~11/11~~—売上伸ばす部'冬—ステージ2

11/18 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

11/25 売上伸ばす部'冬 ステージ3



【12月開催 毎回am10—12時】

12/2 ビジネスコンセプトブラッシュアップ会

12/9 なんでも相談出来ちゃうグループコンサル

12/16 未定(SNS関連)

12/30 年間計画作ろう会＋量子力学理論セミナー

