

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

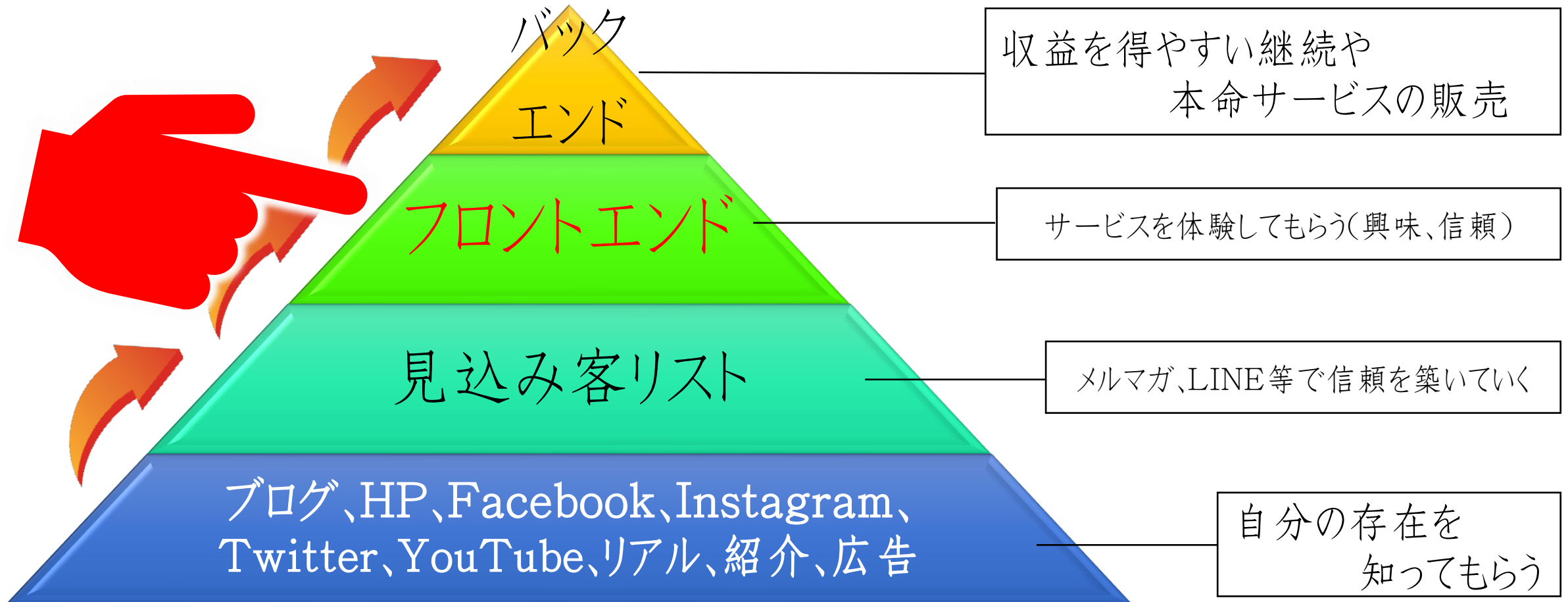


あり方は一つ!
やり方は様々!

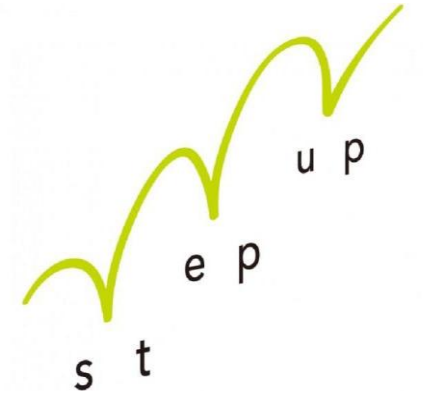
バックエンドに繋がる
セミナーの作り方

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

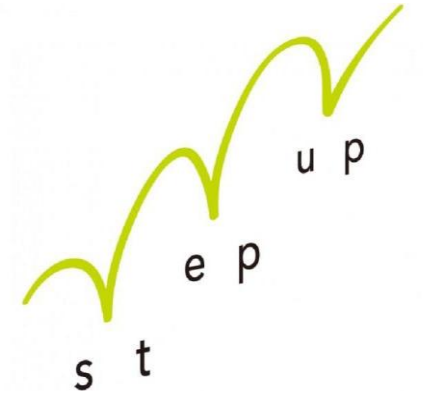


フロントサービスとは…



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)

セミナーやるといいよ！

<11年前の教え>

住福さん、

毎月セミナーをやりと
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 (タダだから参加も多い)	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	どれも価値教育 (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

／スルスル契約が獲れるセミナー5ステップ／

- ① ヒットするセミナー企画と強力なベネフィット
- ② 心惹くベネフィットが伝わるLPづくり
- ③ セミナー集客(予告、個別案内、リスト)
- ④ 契約にちゃんと繋がるセミナー構成
- ⑤ 個別でのセールス(トーク&スライド)

今日は③④を
お伝えします。



オススメの セミナー構成

契約が獲れるセミナー構成

セミナーは1回3人の定員を目安に
3～5回以上行います。

Mega Hit Re:Brandingセミナー

告知/概要 ヘッダー画像 告知文(LP)の編集 LP代理編集許可 開催一覧と申込 プレビュー アクセス解析 フォーム閲覧者 お客様の声(0)

イベント名: 開催場所: 検索

セミナーを開催する

	開催日	サブタイトル	開催場所	参加(本人確認中)/定員	売上金額	コラボ
	2025/2/10 19:55 1ヶ月前	あなたのストーリーと強みが輝き出す！	Zoom	1/3 名	5,500円	無し
	2025/2/ 7 14:55 1ヶ月前	あなたのストーリーと強みが輝き出す！	Zoom	2/3 名	11,000円	無し
	2025/2/ 5 09:55 1ヶ月前	あなたのストーリーと強みが輝き出す！	Zoom	2/3 名	11,000円	無し
	2024/6/ 7 09:55 9ヶ月前	あなたのストーリーと強みが輝き出す！	Zoom	3/3 名	16,500円	無し
	2024/6/ 5 12:55 9ヶ月前	あなたのストーリーと強みが輝き出す！	Zoom	2/3 名	11,000円	無し
	2024/6/ 3 19:55 10ヶ月前	あなたのストーリーと強みが輝き出す！	Zoom	3/3 名	11,000円	無し



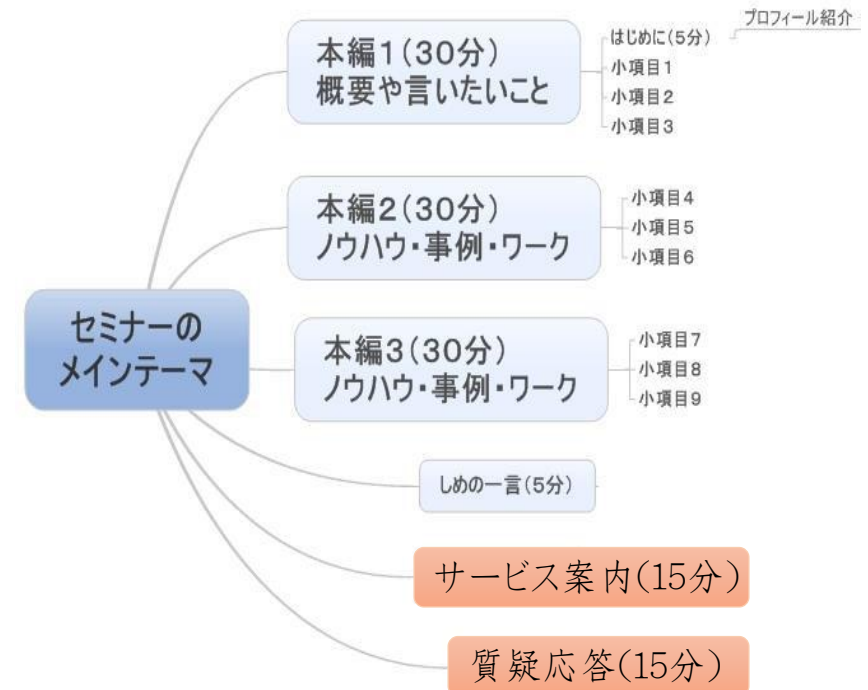
定期開催セミナーがオススメ！
リアルでもオンラインでもOK

オススのセミナー構成

【 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



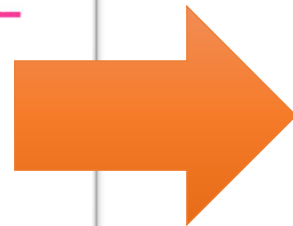
オススメのセミナー構成

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プロフィールや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プロフィールや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？

住福のワーク → 個別フォローの例

ここでワークタイム(10分)

- ① 自分がやりたいこと、伝えたいことは？
(使命、目的、ビジョン、独自の経験、キャラ=MSP)
- ② 自分の強み、出来ることは？
(独自のスキル、知識、高めてきたコト=USP)
- ③ ペルソナを設定しよう！
(どんな人で、何を求めている？ 困っていることは何？)

ここでワークタイム(10分)

- ④ ペルソナに響きそうなフレーズはなに？
(誰がどうなるが分かる、強い言葉でインパクトがある)
- ⑤ 検索時のキーワードは何でしょう？
(分かりやすい言葉、年齢や具体的なお悩みワードなども◎)
- ⑥ キャッチコピーを作ってみよう！
(3部構成、基本はあまり抽象的にし過ぎない、インパクト大事)

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。
キャッチコピーをブラッシュアップしましょう！

繋げる！

33000円分の
セッションよ♪



<POINT>

ワークで考えてもらったことを個別フォローセッションで掘り下げる流れにすると、スムーズに個別予約が入ります。(口実としても筋が通る)

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>

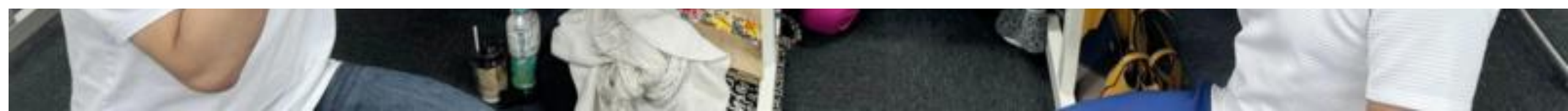
- ① セミナーのテーマやタイトルを考える
- ② 教えられることを書きだしてみる
- ③ 伝える順番・構成を考える

<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？



イベントやセミナーを即日満席にする方法



【大前提】

フロント集客の方程式

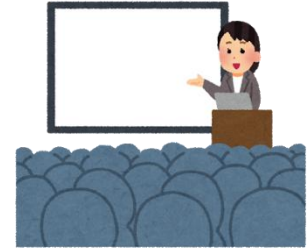
企画 × リスト数 × 発信数

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

【原則】

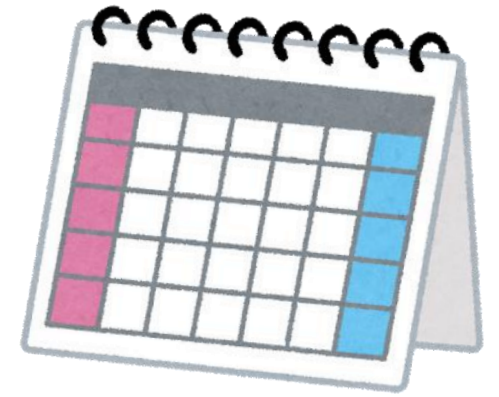


いきなり告知しても人は集まりません。

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…

1か月ほど前から予告が理想！

メルマガやSNSでつぶやくところからスタート

◆ 予告の具体的な内容

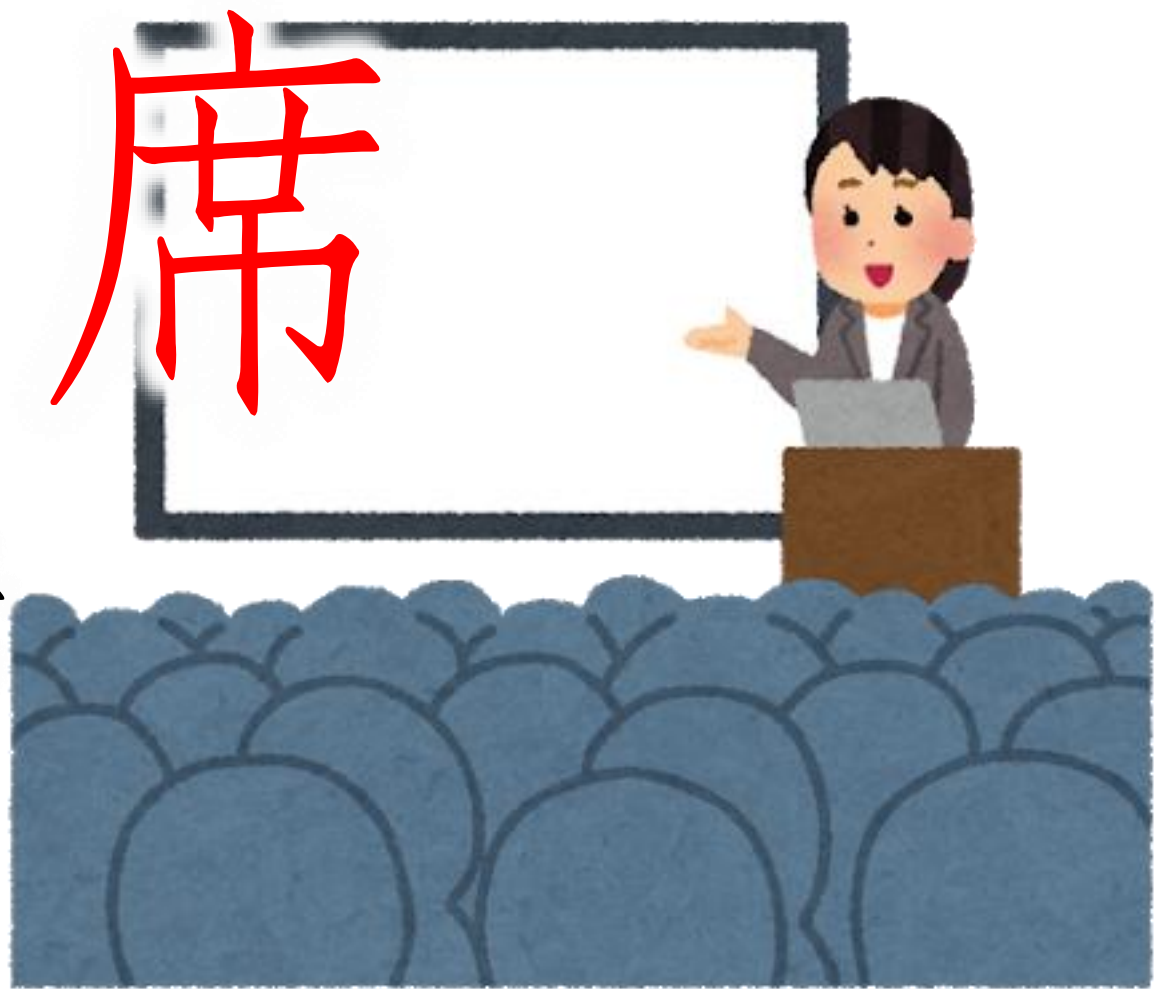
- いつ頃こんなセミナーをやるつもり
- セミナー日が決まった
- 具体的にこんな内容を話す
- こんな人にオススメ
- 受けるとこんな変化が起こる
- どんな思いをこめたセミナーだ

予告の段階で
行きたい！と
思ってもらう

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1か月前から！予告が最重要！
- 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SNS、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

申込率
アップ

【ワーク4】

セミナー参加特典を
考えよう！

- ・セミナースライド
- ・動画
- ・フォローセッション
- ・PDFレポート
- ・音声ファイル
- ・物理的なモノ

◆ 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

<まとめ>

- ① 3000～5000円で1回3人の定員。3～5回開催
- ② ワーク多め&コミュニケーション重視の内容
- ③ オリジナルの「成功ステップ」を作り、伝える
- ④ ワークをブラッシュアップする個別相談に繋げる
- ⑤ 「成功ステップ」と繋げて、軽くバックエンドの案内
- ⑥ 集客は1か月半前から！予告と個別案内が命！

超収益化！セミナープロデュース



3 カ月以内に月商100万円以上を目指す！

セミナープロデュースってなにやるの？

＼スルセミ5ステップを完全サポート／

- ① ヒットするセミナー企画と強力なベネフィット
- ② 心惹くベネフィットが伝わるLPづくり
- ③ セミナー集客(予告、個別案内、リスト)
- ④ 契約にちゃんと繋がるセミナー構成
- ⑤ 個別でのセールス(トーク&スライド)



気になるお値段は！？



15～25万円 (+税) です！

デザインサポートが
有るか無いかの違いです。

デザインサポートって？

- ①一瞬でココロを惹きつける**キービジュアル**作成
- ②世界観にピッタリ合う**セミナースライド**作成
- ③売り込まずに売れる**セールススライド**作成



理想のお客様を波動で引き寄せる
ゼロから始める
波動メルマガ
集客自動化
セミナー

SNS・顔出し不要で集客 × AI 活用で時短も実現



心のリズムをつくる
Life Work Diary

心を育んだ方法

01 自分の心を知る：日々の食事と感情を日記に書く

食と感情の変化がわかることで、賢がりな意識できる
自分がどんな時にどんな感情を揺くのか知る

02 視覚化する：感情の整理整頓をおこなう

自分の感情や思いを文字に起こすことで、意外と知らない
自分の思いがわかるようになる。
それが記録として、ネガティブな文字に起こすことで感情の整理整頓
意外と気づいたことがないことが多くなり感じられる

よく「心の持ちよう」って言いますよね。
心が弱っている方にこの言葉は「タブー」です！！
だから「心の持ちよう」は、「心が持つように」こう転換して
「心が持つように」食で心をつくるのです。

食は脳をつくり ▶ 脳は、進むための「意欲」・穏やかな「感情」を発信するための電波塔

質疑応答タイム



10月のオンラインサロンは…

*VISUAL
BRANDING*

*BEAUTY
MAKE UP*

*WEB
DESIGN*

*INSTA
PRODUCE*

*VISUAL
BRANDING*

*MENS
STYLIST*

ONLINE SALON

集まるブランディング攻略パック

【9月開催 毎回am10—12時】

~~1日—イントラ・トレーナーのための
お客様も自分も柔軟マスタ—!~~やわトレレッツスシ

~~15日—その書き方…古いかも!—?—いま売れるLPの書き方セミナー~~

~~16日—(火)—何でも相談出来ちゃうグル—プコンサル~~

~~22日—バツクエントに繋がるセミナーの作り方~~

29日イケてて魅力滲み出る男性に！格上げメンズファッションセミナー



【10月開催 毎回am10—12時】

- 6日 オシャレでカッコいい起業家になる！
出来るオナナの外見力アップセミナー
- 14日 インスタ用自撮りのやり方 & 魅せるストーリーズ加工
- 20日 キャンバでプロっぽいバナー作り 5つのポイントセミナー
- 27日 第一印象が激変！
起業家のための似合う & 映えるメイクの極意セミナー

