

# 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

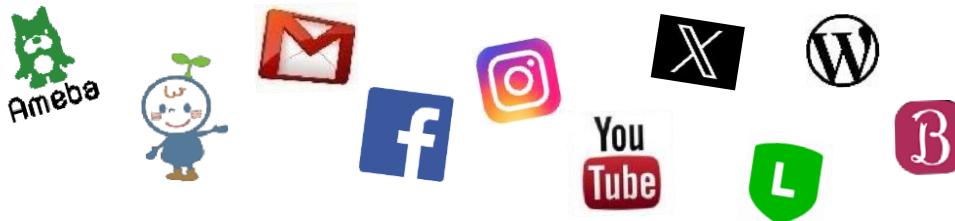
11月  
セミナーやキャンペーン企画  
LIVEプロモーション企画

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 shirtless man and a woman working out with dumbbells. The man is in the foreground, looking down at his chest. The woman is behind him, also looking down. They are in a gym setting with equipment visible in the background.

השאלה  
השאלה

## 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

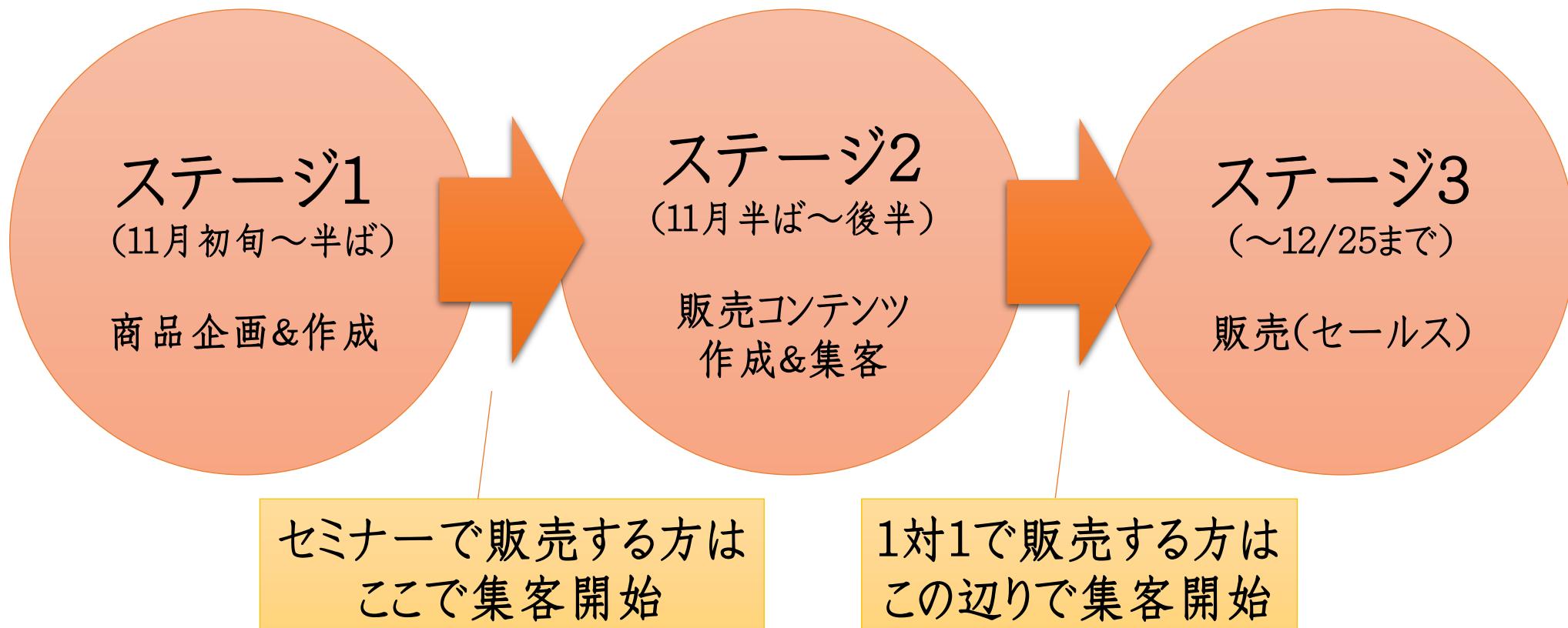
【冬のボーナス】

公務員:12月10日

一般:12月初旬~中旬

# 売上伸ばす部の流れ

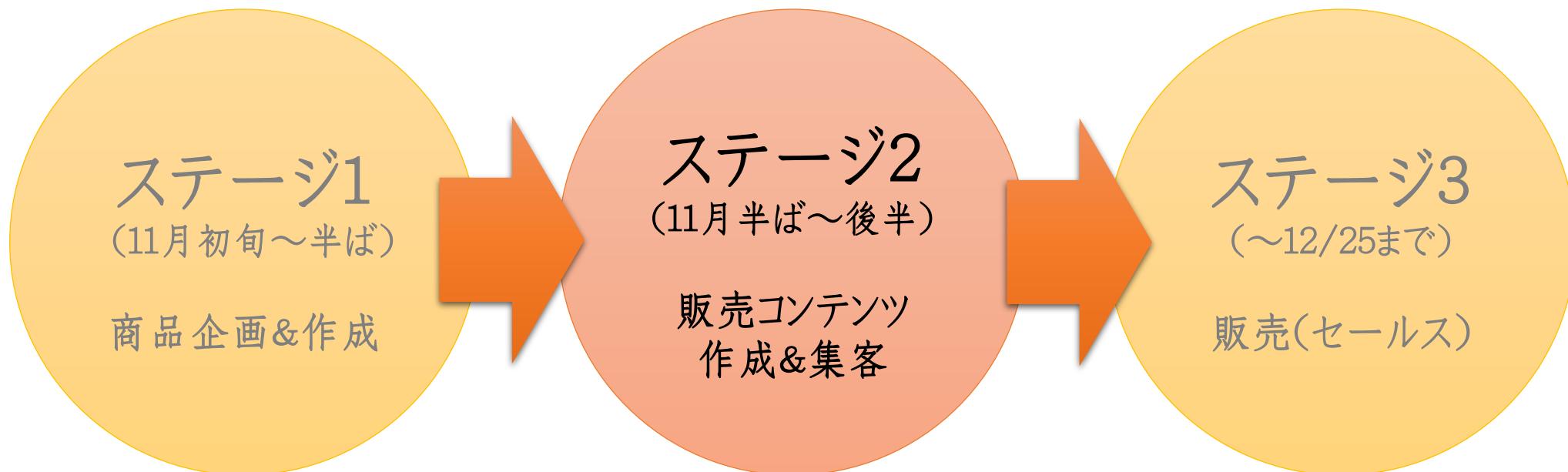
こんな流れで進みます…



# 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 shirtless man and a woman are working out with dumbbells. The man is in the foreground, looking down at his chest. The woman is behind him, also looking down. They are in a gym setting with equipment visible in the background.

**STRONG**

# 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rezen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



# 【リアルの場では…】



# 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分からない…

◆ コースを受講頂くと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。
- ・自然と口コロ、紹介ができるようになります。
- ・自信をもつ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。
- ・現場で分からぬ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、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しているので、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も、スムーズにクロージングする秘訣をお伝えします。

英語翻訳外斜角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5万円程度の内容)
- ・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回 + ベーシックの内容
- ・既にお持ちのサービス・商品との組合せ商品の提案、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
- ・売り出し方のコンサルティング(ブログ、SNS、メールマガジン、動画)、セールス&クロージング

お支払い方法は銀行振込、クレジットカードでお支払い下さい。銀行振込も可能ですが、ご相談ください。  
セミナー料金は現地料金以外で、お問い合わせ料金で1日1万円でございます。セミナー料金は現地料金でございます。  
当日キャンセルの場合は基本的につき一分消えとなります。  
お申込み後のお客様都合でキャンセルの場合、ご高金は出来かねます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。

ファスティングアドバイザー & セールスコース  
Kiyomi (KAHOKI 様)

15年間にわたり、美容外科に勤務。美容外科医界に  
従事するならではの経験を持つファスティングに出逢い、  
一念発起して専門知識を磨く。  
25年以上営業ではリラクゼーションの世界から卒業し、座禅を多く  
の方に伝えるためファスティングアドバイザーとして活動。  
現在はアドバイザーの育成、ビジネス開拓サポートまでつ  
っている。

ファスティングだけでなく、年齢も重くなる「熱モテマインド」  
がこれまでの経験から身に付いている。  
今年10月には書籍出版を予定している。

QRコード  
ブロードへのアクセスは  
コチラから

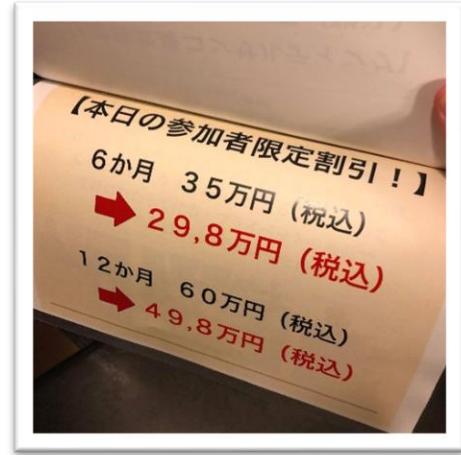
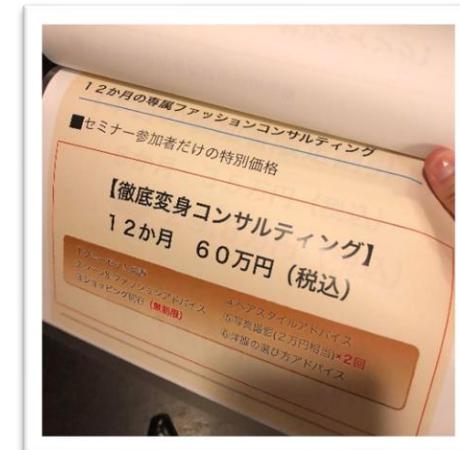
○ 講師は絶美の人♪  
ファスティングアドバイザー KIYOMI  
<http://ambelo.jp/fastingfukuoka>

○お申込み、お問い合わせはコチラ  
e-mail: kiyomi92km@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  
バックエンドを受けると  
実生活がどう変わる？

【住福の場合】

自分に合う集客法が見つかり自動化も出来る！  
毎月疲弊せずに軽やかに集客・売上を作れるようになる。

# 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



# いま集まるランディングページのポイント

---

## 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



**最重要: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

# いま集まるランディングページのポイント

---

## 【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。

いま集まるランディングページのポイント

---

ここからが

さらに大事！



いま集まるランディングページのポイント

---

## 【最近のポイント①】

冒頭でガッシリ心を掴む

ベネフィットを入れる！

ベネフィット＝得られる利益、具体的な変化

いま集まるランディングページのポイント

---

## 【最近のポイント②】

成果事例を冒頭で  
複数紹介する！

→ ベネフィットの印象&信頼度を濃くするため

いま集まるランディングページのポイント

---

## 【最近のポイント③】

変化のためのポイントを  
明示 & 何度も伝える！

いま集まるランディングページのポイント

---

### <最近の傾向>

- ・早く答えを知りたい
- ・その事実性を確認したい
- ・面白そうな情報に興味がある



いま集まるランディングページのポイント

---

<総合的にまとめると…>

強力なベネフィットを  
＼素早く！シンプルに！繰り返し！／

Quick・Simple・Repeat



# 販売記事とは…

---

## ■ 販売記事の流れ

- ① 強いベネフィット → サービス紹介 → 事例紹介
- ② こんなお悩みありませんか(3~5個)
- ③ ××な勘違いしてない？ 実は○○が大事だよ！
- ④ ヒーローズジャーニー(自分の失敗から成功への軌跡)
- ⑤ 冒頭とは違う事例紹介
- ⑥ 再度、強いベネフィット&サービス紹介
- ⑦ 商品、サービスの詳細
- ⑧ 最後に…で自分の想いを伝える



# 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！

## 売上伸ばす部

さらによれる人は…

- ・タイトルバー
- ・お客様の声バー
- ・帯バー
- ・BFバー(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

このセミナーでは、あなたの得意分野を最大限に活かして、起業の第一歩を確実に踏み出せます。あなたの強みを打ち出して、自信をもって行動できるようになります。

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



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！  
斎藤 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

こんな悩みありませんか？

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](#)



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

・フキダシデザイン

・野線

## 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。



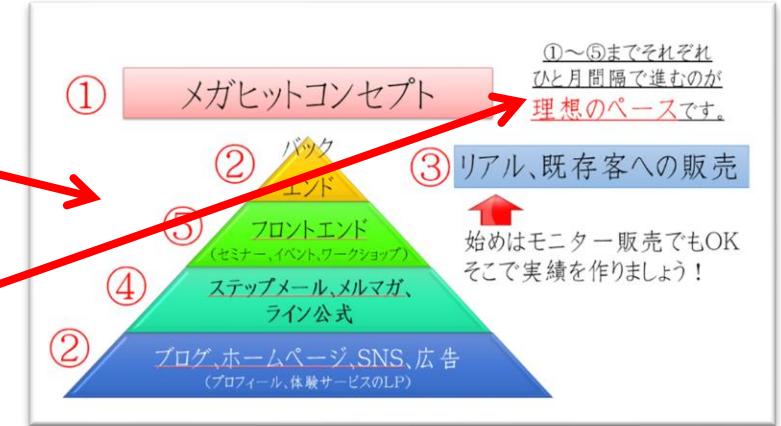
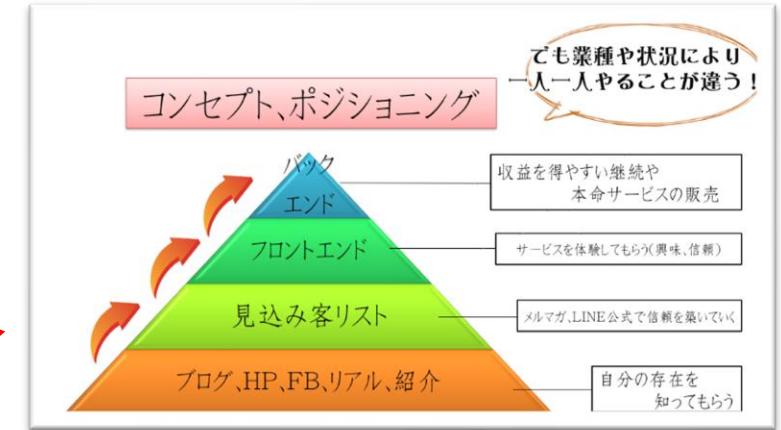
販売記事・バナー画像とともに  
ご希望の方は住福が添削します。

## 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



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

### <集客の打ち手>

直接サービスを  
案内するのが一番！

- 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

## <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…

目の前の人とは？

内側：自分・家族  
外側：継続客・休眠客

# 「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よう。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。

# 集客・販売期こそ濃い発信を！

売りたい時ほど「卖込み」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、  
自分の想い、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！



A black and white photograph of a middle-aged man with grey hair, wearing a dark suit and tie. He is shouting with an open mouth and pointing his right index finger directly at the viewer. His left hand is resting on a light-colored laptop keyboard. The background is plain and light-colored.

【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  
（火）10時～

11月25日

# 質疑応答タイム



【11月開催 毎回am10-12時】

4日 売上伸ばす部 ステージ1：商品企画

11日 売上伸ばす部 ステージ2：LP、案内ツール作り

17日 内面から調える“お肌つるつる”セミナー

25日 売上伸ばす部 ステージ3：クロージング＆プロモーション



【12月開催 毎回am10-12時】

1日 いま集まるランディングページの書き方

8日 Meta広告のやり方セミナー(仮)

15日 オンラインサロン・サブスクの作り方セミナー

22日 なんでも相談出来ちゃうグループコンサル

29日 年間計画作ろう会

