





# 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。)

あなたのビジネスを**飛躍**させる

— 起業オンラインサロン —

**月収100万円をクリア!**

**準備と段取り徹底解説セミナー**

*Business on-line salon*



**JEC** 日本起業コンサルタント協会  
Japan Entrepreneurship  
Consultants Association

---

住福、20代の  
ラーメン屋修業時代…

店長にこんな質問をされました。







A、  
段取り上手が仕事上手！  
次に何が必要かを考えて  
如何に準備しておくかぞ。

写真撮影前に  
パックするのも準備！ →

---

「段取り上手が仕事上手」

これはビジネスにおいても同じ！

**集客もセールスも準備が命**



# 【どんなシーンで準備が必要

今日はワークで  
色々考えるので  
近々募集するものを  
1つ決めておいて下さい

- セミナー、イベント集客



- 講座やバックエンドの販売(Web/リアル)

- メルマガ、ステップメールなどのスタート

# 【何の準備が必要？】

①ランディングページ

②イメージバナー

③予告の発信、個別での案内



# ◆ 募集の5つのフェーズ

- ✓ 予告期(1~2週間)
- ✓ 募集開始日
- ✓ 募集中
- ✓ 締切り日
- ✓ 締切り後



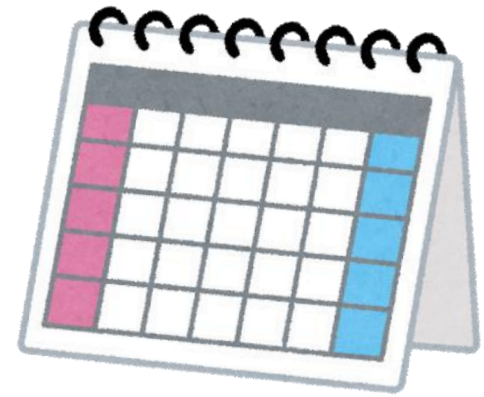
## 【原則】

なんのサービス・コンテンツでも  
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。

セミナーやイベントは



日時<sup>の</sup>確保が必要なので…

1か月以上前から予告が理想！

コンテンツ配信やサービスバックエンド/フロントエンド(BE/FE)は

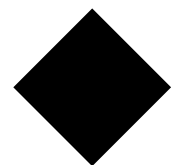
1～2週間前でOK

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

予告の段階で  
「良さそう！」と  
感じてもらう

- いついつに、こんなセミナーをやる、募集を始める
- こんな悩みがある人にオススメ
- 具体的にこんな内容や特典がある
- セミナーやサービスを受けるとどうなる
- こんな質問を頂きました(なくても、考えて書いてOK)



# 多角的に伝える！

「読者が必要と  
していない…」  
ではない！

<そもそも申込んでくれる人は？>

- 1位 明確に悩んでる人
- 2位 ちょっと興味がある人
- 3位 今は悩んでないけど将来必要になる人

全ての層に響かせるには  
書き分けや必要性の提起が必要  
(自分事にしてもらわないと申込に至らない！)

# ◆ 多角的に伝える！

受付開始後には  
特にコチラを  
意識する！

- ① ターゲット毎に合わせた記事を書く
- ② サービスの魅力を様々な角度で書く
- ③ 申込者の申込動機や期待のメッセージを紹介

# ◆ 多角的に伝える！

## ① ターゲット毎に合わせた記事を書く



お肌の知識を学び、肌質診断や化粧品の提案が出来るようになる講座。美容起業したい人にオススメ

### <ターゲットは？>

- もっと肌知識が欲しい人
- 売りたい化粧品がある人
- 伝え方が分からない人
- いつか起業・副業したい人
- 好きな事を仕事にしたい人

# ◆ 多角的に伝える！

## ① ターゲット毎に合わせた記事を書く

相談される人から  
導ける人へ  
起業コーチ養成講座  
ビジネスの相談をメニュー化しよう!

起業準備をサポートできるスペシャリストになれる。  
すぐに提供できる講座(スライド)付で即収益化可能

### <ターゲットは？>

- 起業の相談をされる人
- 養成講座などの主催者
- コンサル的な仕事をやりたい人
- 起業したいから基礎を学びたい人
- 講座やスライドを作るのが苦手な人

# ◆ 多角的に伝える！

## ① ターゲット毎に合わせた記事を書く

<ワークタイム「5記事文のネタ作り」5分>

ターゲットはどんな人？何に悩んでる？何を解決したい？

それを解決してどうなりたい？最終的に何が欲しい？

意外な悩みやニーズは無さそう？広い視野で考えて！

# ◆ 多角的に伝える！

## ②サービスの魅力を様々な角度で書く

### <POINT>

LPで伝えきれていない所を…

- 深掘りする → **こだわりポイント、ここまでやる！** みたいなこと
- 広げて伝える → 一過性でなく**持続性・拡大性**(お得さを売る)

→ ずっと使える、他でも使える、家族にも使えるなど



実は！

# ◆ 多角的に伝える！

## ②サービスの魅力を様々な角度で書く

<ワークタイム「5記事文のネタ作り」5分>

あなたのサービスやセミナーのこだわりポイント、  
こんなことまで出来る！学べる！は何でしょう？  
また持続性や拡大性は何かないでしょうか？

# ◆ 多角的に伝える！

## ③ 申込動機や期待のメッセージを紹介

お申込み動機、現在のお悩み **必須**

ご自身の業種や起業歴、目標売上やライフスタイルも記入ください

申込時に記入  
頂けるように  
設定しましょう！

リザスト:入力項目の編集→問い合わせ内容の項目設定→文字列(複数行)

# ◆ 多角的に伝える！

10記事分のネタ  
出来ましたか？

予告や募集時に使用下さい。

- ①ターゲット毎に合わせた記事を書く
- ②サービスの魅力を様々な角度で書く
- ③申込者の申込動機や期待のメッセージを紹介

# ◆ ライティングのコツ

- ① 体験談、ストーリー
- ② 繰り返し刷り込む
- ③ 質問で気づかせる

説明 < 感情

- ・共感
- ・希望
- ・憧れ
- ・安心
- ・不安
- ・焦り
- ・特別感(優越感)

# ◆ 案内時のポイント

60%程の完成度でもOK!  
事前に読み込んでもらい  
内容や雰囲気伝えておく。

- ✓ LPは受付2～3日前に公開しておく
- ✓ 記事タイトルは短くキャッチーに
- ✓ 冒頭と最後に毎回案内を入れる
- ✓ バナー画像で視覚的なイメージ付け
- ✓ 申込状況を伝える(ウソはダメ。申込みがあれば！)

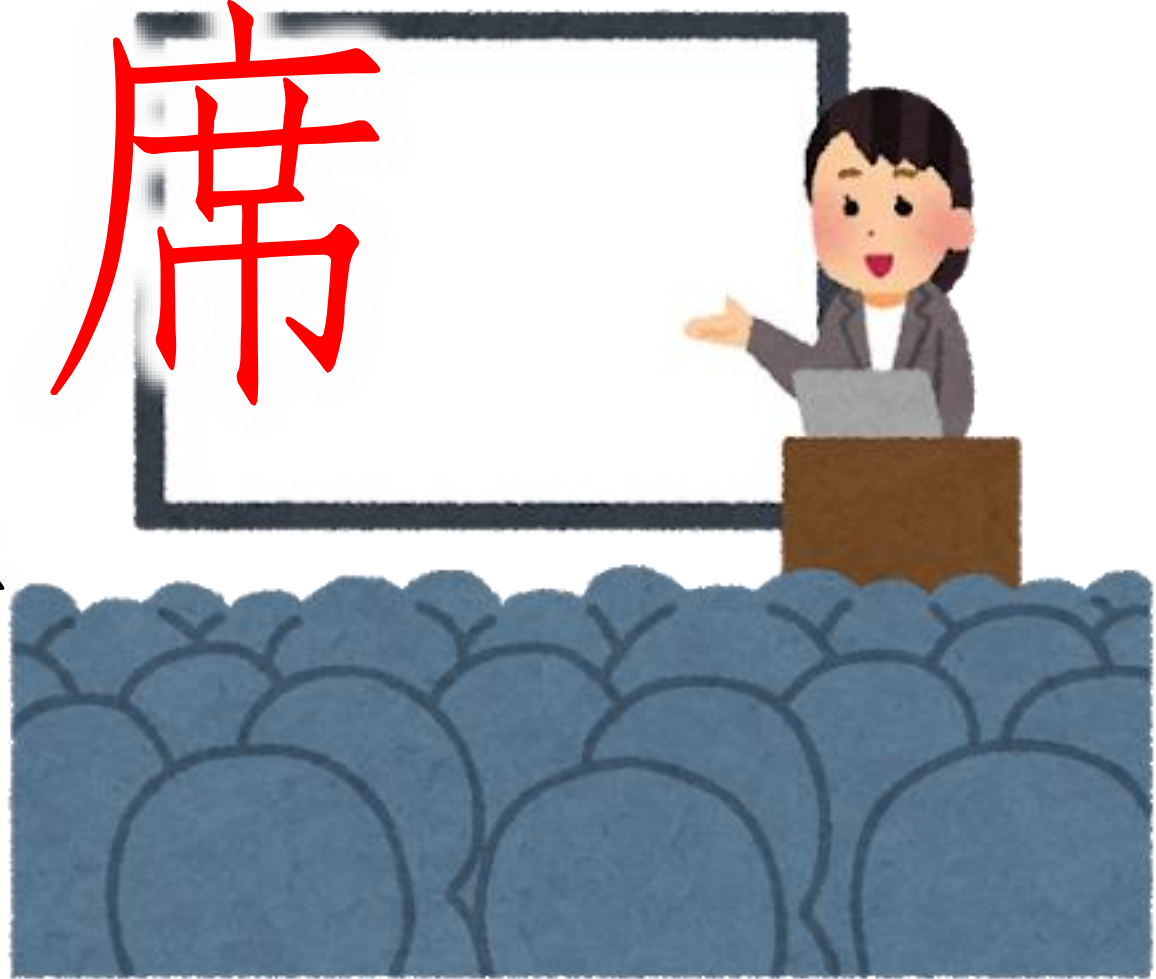
# ◆ 案内時やらない方がいいこと

- ✓ 関係ない事を書き過ぎない  
→ 何かのレポートやプライベート(戦略的ならOK)
- ✓ 発信頻度を減らさない(最低6記事)  
→ 特に受付開始前後は集中して動く！！
- ✓ 薄い内容にしない  
→ 募集期間こそ濃い内容を意識して下さい

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**

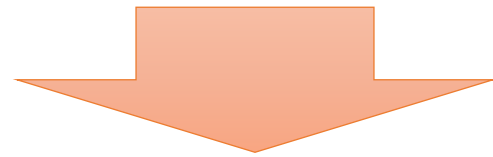
⑥ 募集後1～2日で集める勢いでアピール

(集まっているという事実をSNS、メルマガなどでしっかり伝える)



# ◆ 上手くいく人の共通点

募集開始は自分のメディアをフル稼働



どこを見ても「募集中」だと分かると  
勢いが生まれるし、応援が生まれる！  
点でなく線になり、面に進化する！

■ 募集開始すぐに満席にするなら…

募集開始**初日のみの**  
**特別価格**を用意するのもアリ

早割だけでなく、何かプレゼントなどでもOK

■ 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

# 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…

---

## 【最近のポイント①】

冒頭でガツシリ心を掴む

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

販売記事とは…

---

## 【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

販売記事とは…

---

## 【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！

# 販売記事とは…

---

## <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



販売記事とは…

---

< 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…

---

## <文字数の目安>

- メルマガなどのコンテンツ配信：600～1000文字
- セミナーや体験サービス：1000～2500文字
- バックエンド、ミドルエンド：1500～3000文字

# 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！

# ◆ 募集の5つのフェーズ

- ✓ 予告期(1~2週間)
- ✓ 募集開始日
- ✓ 募集中
- ✓ 締切り日
- ✓ 締切り後



# Webでセールス&集客

---



## 【その他のポイント】

- 受付開始や締切は月～水の吉日
- 最低でも1週間予告・1週間受付
- 最終日は二回案内すること
- 個別で直接ご案内するのも大事

## ■ 案内時のポイント

→ いつから募集なのか、募集状況をアピール

【明日募集開始】(誰がどうなった)

【募集開始】 ○○継続コース

【本日×切】(受けるとどうなる)

お客様の声  
お客様の成果

気持ちは軽やかに！ワクワクどきどき感を意識

# 8日から15日まで受付の場合…

興味関心を  
高めておくこと！  
LPのコピペNG。

日カレンダー（令和8年） @bestcalendar.jp

|                              | 水     | 木     | 金                                  | 土     |
|------------------------------|-------|-------|------------------------------------|-------|
| 29                           | 1 先負  | 2 仏滅  | 3 大安                               | 4 赤口  |
| 5 一粒万倍日<br>神吉日<br>大明日<br>天恩日 | 6 先勝  | 7 友引  | 8 先負<br>一粒万倍日<br>神吉日<br>大明日<br>天恩日 | 9 仏滅  |
| 10 赤口                        | 11 先勝 | 12 友引 | 13 先負                              | 14 仏滅 |
| 15 大安                        | 16 赤口 | 17 先負 | 18 仏滅                              | 19 大安 |
| 20 一粒万倍日<br>天恩日              | 21 先勝 | 22 友引 | 23 先負                              | 24 仏滅 |
| 25 大安                        | 26 赤口 | 27 先勝 | 28 友引                              | 29 先負 |
| 30 仏滅                        | 1     | 2     |                                    |       |

※○がある日が発信日の目安

【予告期】



1週間ほど前から2~3回は案内。

【募集開始日】



募集開始のメルマガ・ブログは…

LPのコピペはNG。

基本は

「サービス(商品)への想い」 又は  
「お客様の声(受けるとどうなる)」

を書き、LPへ誘導します。

大事なことは信頼や興味を高めること。

# 8日から15日まで受付の場合…

@bestcalendar.jp

日カレンダー（令和8年）

|          | 水     | 木     | 金       | 土     |
|----------|-------|-------|---------|-------|
| 29       | 1 先負  | 2 仏滅  | 3 大安    | 4 赤口  |
| 5 一粒万倍日  | 6 友引  | 7 先負  | 8 一粒万倍日 | 9 大安  |
| 10 赤口    | 11 先勝 | 12 友引 | 13 先負   | 14 仏滅 |
| 15 大安    | 16 赤口 | 17 先負 | 18 仏滅   | 19 大安 |
| 20 一粒万倍日 | 21 先勝 | 22 友引 | 23 先負   | 24 仏滅 |
| 25 大安    | 26 赤口 | 27 先勝 | 28 友引   | 29 先負 |
|          |       |       |         |       |

有料級の  
濃い発信を  
心がける時期

【募集中】 →

読者からするとセールスされる  
開封率ダウン & 登録解除が多い

対策として…

**お客様の声 + 濃いノウハウ  
マイストーリーなどの連載記事**  
を配信するのもアリ。

多角的に商品の効果・魅力を  
伝えていく時期！積極的に発信！

※○がある日が発信日の目安

# 8日から15日まで受付の場合…

最終日は  
昼・夜の  
2回発信

吉日カレンダー（令和8年）

@bestcalendar.jp

|   | 水                             | 木                            | 金  | 土                              |
|---|-------------------------------|------------------------------|--|--------------------------------|
|   | 1<br>先負<br>神吉日<br>大明日<br>巳の日  | 2<br>仏滅<br>神吉日<br>大明日        | 3<br>大安<br>神吉日<br>大明日                        | 4<br>赤口<br>神吉日                 |
| 5<br>一粒万倍日<br>神吉日<br>大明日<br>天恩日             | 6<br>先勝<br>大明日<br>天恩日         | 7<br>友引<br>神吉日<br>大明日<br>天恩日 | 8<br>先負<br>一粒万倍日<br>神吉日<br>大明日<br>天恩日<br>巳の日 | 9<br>天恩日                       |
| 10<br>赤口<br>寅の日                             | 11<br>先勝<br>一粒万倍日<br>神吉日      | 12<br>大明日                    | 13<br>友引<br>母倉日<br>巳の日                       | 14<br>先負<br>神吉日<br>大明日<br>母倉日  |
| 15<br>大安<br>神吉日<br>大明日                      | 16<br>赤口<br>神吉日<br>大明日        | 17<br>先負<br>神吉日<br>大明日       | 18<br>仏滅<br>月徳日                              | 19<br>大安<br>神吉日                |
| 20<br>赤口<br>一粒万倍日<br>天恩日                    | 21<br>先勝<br>神吉日<br>天恩日        | 22<br>友引<br>寅の日<br>天恩日       | 23<br>先負<br>一粒万倍日<br>神吉日<br>天恩日              | 24<br>仏滅<br>天恩日                |
| 25<br>大安<br>神吉日<br>大明日<br>母倉日<br>巳の日<br>巳の日 | 26<br>赤口<br>神吉日<br>大明日<br>母倉日 | 27<br>先勝<br>大明日              | 28<br>友引<br>神吉日<br>大明日<br>月徳日                | 29<br>先負<br>昭和の日<br>神吉日<br>大明日 |
|   |                               | 30<br>仏滅                     | 1  | 2                              |

## 【締切り日】

一番申し込みが多い日。  
なか日はこの日のための準備期なので  
反応が無いのが普通！焦らないコト！  
締切日は昼夜2回案内が鉄則。

## 【締切り後】

締切り後も申し込みがあるので  
サービスの募集が終わった旨や、  
申し込んでくれた方とのやりとりなどを  
発信の中で匂わせることで遅れて  
申し込みがある！

※○がある日が発信日の目安

# Webでセールス&集客

---

【最後まで諦めないで！】



Webでの販売は

募集開始日と最終日

が一番売れます！

# ◆他にも集客、販売するために出来る事

- 所属するコミュニティでシェア
- SNSでのシェア・拡散の依頼
- シェアキャンペーンの企画（アフィリエイトもあり）
- (リザストなら) イベント後援やコラボ依頼

# 【まとめ】

|              | 予告開始    | 行動量 | アピール期間              |
|--------------|---------|-----|---------------------|
| セミナー、イベント    | 2～1ヶ月半前 | 大量  | 満席まで                |
| 高額、継続サービス    | 1週間前    | 中   | 1～2週間程              |
| メルマガ、ステップメール | 1週間前    | 中   | 最初の2週間と<br>その後も定期的に |

# 【5分ワーク】

近々受付、販売したいサービスの…

募集スケジュールやシェア方法を考えよう

## <POINT>

- ① 開催日（セミナーなどの場合）
- ② 受付開始日 / 締切日
- ③ 予告開始日
- ④ LP公開日（完成度60%でもOK）
- ⑤ シェア方法：起業オンサロ、○○のコミュニティ

高額/継続サービスを

セールス

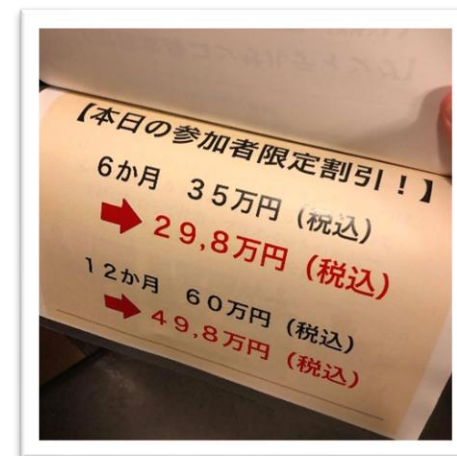
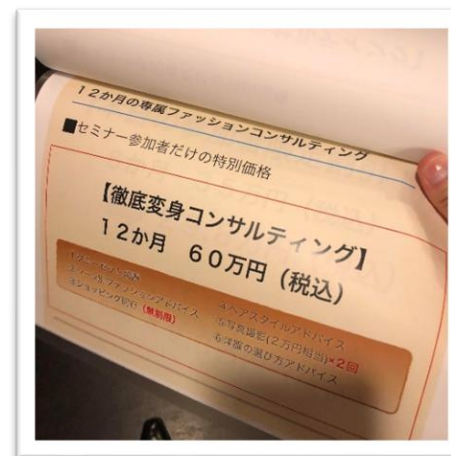
するときの準備



# 契約に繋がるセッションの流れ

売上伸ばす部に  
テンプレあり！

## プレゼン用資料、説明用資料



# PowerPointやWordで作る

## 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)

# 質疑応答タイム



## 【3月開催 毎回am10-12時】

~~2日 集客の自動化にチャレンジ!  
ステップメール&ステップ配信作る部~~

~~9日 起業家は健康と美が資本!  
身体とお肌メンテナンスセミナー~~ ☆

~~16日 月収100万円をクリア!  
準備と役取り徹底解説セミナー~~

23日 なんでも相談出来ちゃう  
グループコンサル



## 【4月開催 毎回am10—12時】

- 6日 自分軸を見つける！  
折れないマインド作りセミナー
- 13日 存在自体が“集まる起業家”に！  
外見ブランディングセミナー ☆
- 20日 人見知り・群れるの苦手な人向け  
超優良コミュニティの作り方・育て方セミナー
- 27日 住福の頭の中セミナー

