





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 —

マルシェ出店者向け 仕組み作り & 作業会

Business on-line salon



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

＼ オンラインサロンではじめての企画 ／



起業オンラインサロン

夏マルシェ

26年 ✨ 好きな時間に、好きな場所から
ときめく出会いを楽しもう! ♡

📅 2026年 8月 1日 土
10:00~15:00

💻 完全オンライン
(Zoom)

夏マルシェとは？

オンサロ史上初！ZoomでバーチャルマルシェをZoomで開催します



開催日時

2026年8月1日（土）
10:00～15:00



形式

完全オンライン（Zoom）
ブレイクアウトルーム使用



規模

6ジャンルのルーム
出店者20～30名

好きな時間に、好きな場所から ときめく出会いを楽しもう！ 

ルーム構成イメージ



ルームごとにテーマを決め
参加者はそこで好き物を
自由に受講できます!

出店も受講も全て
完全無料でやります!

当日のタイムライン



メインルームでは
常時私がおりまして
トークセッションなど
やっていると思います。

JEC認定コンサルが
各ルームの取りまとめや
司会進行をしてくれますので
皆さんは話すだけです♪

出店するとこんなメリットが！

新しいお客様と出会える

住福のSNS・メルマガ読者＋出店者フォロワーが集結！一人の告知より何倍もの方に届く！

サービスを体験してもらえる

50分の持ち時間で直接アプローチ！
体験→個別相談→申込みの流れが自然に作れる

リストが取れる

来場者への特典提供でリスト取りができる。当日だけで終わらないフォロー設計が可能です。

場慣れ・経験が積める

温かいコミュニティの中での初セミナーデビューに最適！初めての方も大歓迎

マルシェまでに成長できる！特別セミナー

出店者向けに、マルシェ当日までビジネスの仕組みを作り上げる充実のセミナーを開催！

6/8

リザスト×Claude Codeで
情報資産を仕組み化セミナー

6/15

メルマガ行動ガチャ
100日チャレンジ

6/22

メルマガ読者を爆増やし！
リスト取りコンテンツ作る部

6/29

マルシェ出店者向け
仕組み作り&作業会

7/6

AI時代の
自己ブランディング戦略セミナー

7/13

お金のブロック外し！
強気な価格設定セミナー

7/21

マルシェ出店者 最終仕上げ！
セールス&クロージング練習会

7/27

グループコンサル

夏マルシェのための 事前準備 & 仕組みづくり



今日のゴール



マルシェ当日までに
「準備」と「仕組み」を整える！

出店して終わり、ではなく
「その後」に繋げることがマルシェのテーマです

◆夏マルシェのための事前準備 & 仕組みづくり

- ①どんどん告知をする(自分の集客は自分で!)
- ②サービス企画(セミナーやグループセッションの内容)
- ③簡単なLP文作成(マルシェサイトに掲載300文字以内)
- ④サービス後に繋がりたいメルマガ・公式LINE準備
- ⑤サービス後に繋がりたいプレゼント企画(体験セッションなど)
- ⑥プレゼント企画受講者向けのバックエンドサービス
- ⑦当日はほかの方のセミナーも受講して盛り上げる!

1

どんどん告知をする

自分の集客は、自分でやる！

「マルシェに出るから誰かが見てくれる」ではなく
自分から発信して人を呼ぶ意識を持ってください。

告知、具体的に何を？

- SNS（Instagram・Facebookなど）で発信
- メルマガ・公式LINEで告知
- 周りの知人・お客様に直接声をかける

告知は1回だけでは届かない

**「もう告知したから大丈夫」
は間違いです**

当日までに複数回、繰り返し告知しましょう。
もしLIVEなどやられる際は私も出演可能です！

2

サービス企画

セミナーやグループセッションの内容を決める

「何を話すか」より 「誰に・どんな変化を届けるか」

50分ほどで完結できる、わかりやすい内容に絞る

セミナー型？グループセッション型？

セミナー、レッスン型

一方的に情報提供
ノウハウ・知識を伝える

グループセッション型

参加者と対話・ワーク
体験を通じて気づきを得る

どちらでもOKですが、参加者の皆さんと
コミュニケーションをとることを意識してください。
またワークなどある方が、お客様は気づきがおきやすい！

3

簡単なLP文作成

マルシェサイトに掲載する文章を作る

300文字以内

300文字で何を書く？

- 1 誰のための内容か
- 2 どんな変化・気づきが得られるか
- 3 参加するとどんな自分になれるか

**あれもこれも書かず
一番伝えたいことだけに絞る**

※後日、専用フォームを送らせていただきます

4

メルマガ・公式LINE準備

サービス後に繋げる場を準備する

なぜ事前準備が必要？

マルシェ当日に出会った人を
「そのまま終わらせない」ため

繋がる先がなければ、せっかくの出会いが一度きりに

事前に準備しておくこと

- ・ 登録用のメルマガ・公式LINEを用意
- ・ セミナーの最後ご案内、特設サイトでも案内可能
- ・ プレゼント企画などはメルマガやLINE公式登録必須にする！

5

プレゼント企画

サービス後に渡す「次の一歩」を用意する

プレゼント企画の具体例

体験セッション
無料相談
ミニ診断 など

サービス受講者に「次に会う理由」を作る

「気になる」を 「実際に会う」に変える橋渡し

ここで信頼関係がさらに深まります！
申し込みフォームは自分でご用意&案内ください。
※リザスト、フォームメーカー、ホームページなど

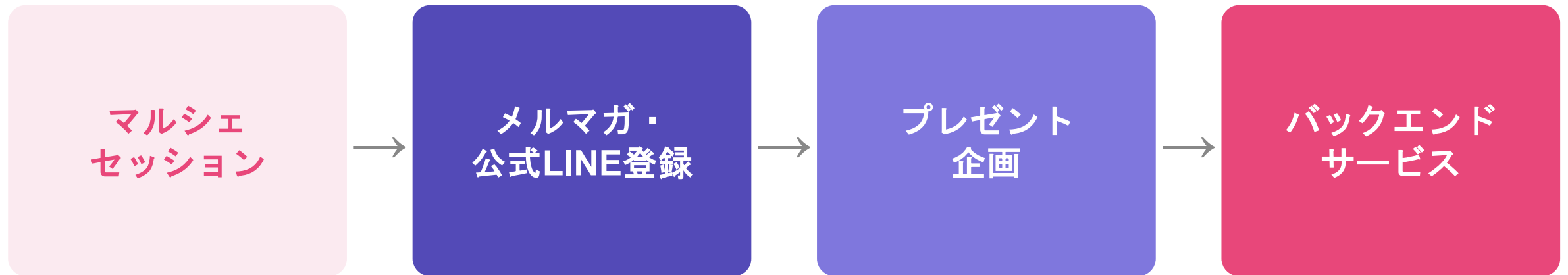
特設サイトにもフォームを掲載します

6

バックエンドサービス

プレゼント企画を受けた人に提案する
本来のサービス

一連の流れを整理すると



この流れを「先に」用意しておくことが仕組み化

7

当日は他の方も盛り上げる

自分のセミナー以外の時間も参加する！

なぜ他の人のセミナーにも出るのか

**マルシェ全体が賑わうことで
自分のセッションにも人が流れる**

お互いに参加し合う、相互の盛り上げが鍵です

◆夏マルシェのための事前準備 & 仕組みづくり

①どんどん告知をする(自分の集客は自分で!)

②サービス企画(セミナーやグループセッションの内容)

③簡単なLP文作成(マルシェサイトに掲載300文字以内)

④サービス後に繋がりたいメルマガ・公式LINE準備

⑤サービス後に繋がりたいプレゼント企画(体験セッションなど)

⑥プレゼント企画受講者向けのバックエンドサービス

⑦当日はほかの方のセミナーも受講して盛り上げる!



**準備した人だけが
当日の成果を最大化できる！**

一緒に夏マルシェを盛り上げましょう！

質疑応答タイム



【シェアタイム】

今日感じたこと、学びになったこと、
どんなコンテンツを作る？



【7月開催 毎回am10—12時】

6日 AI時代の自己ブランディング戦略セミナー

13日 お金のブロック外し！
強気な価格設定セミナー★

21日 マルシェ出店者 最終仕上げ！
セールス&クロージング練習会

27日 なんでも相談できちゃうグループコンサル

