

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今日の参加目的やお悩み
- 
- 

【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 ——

何でも相談出来ちゃう!
グループココンサル

Business on-line salon

＼ 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

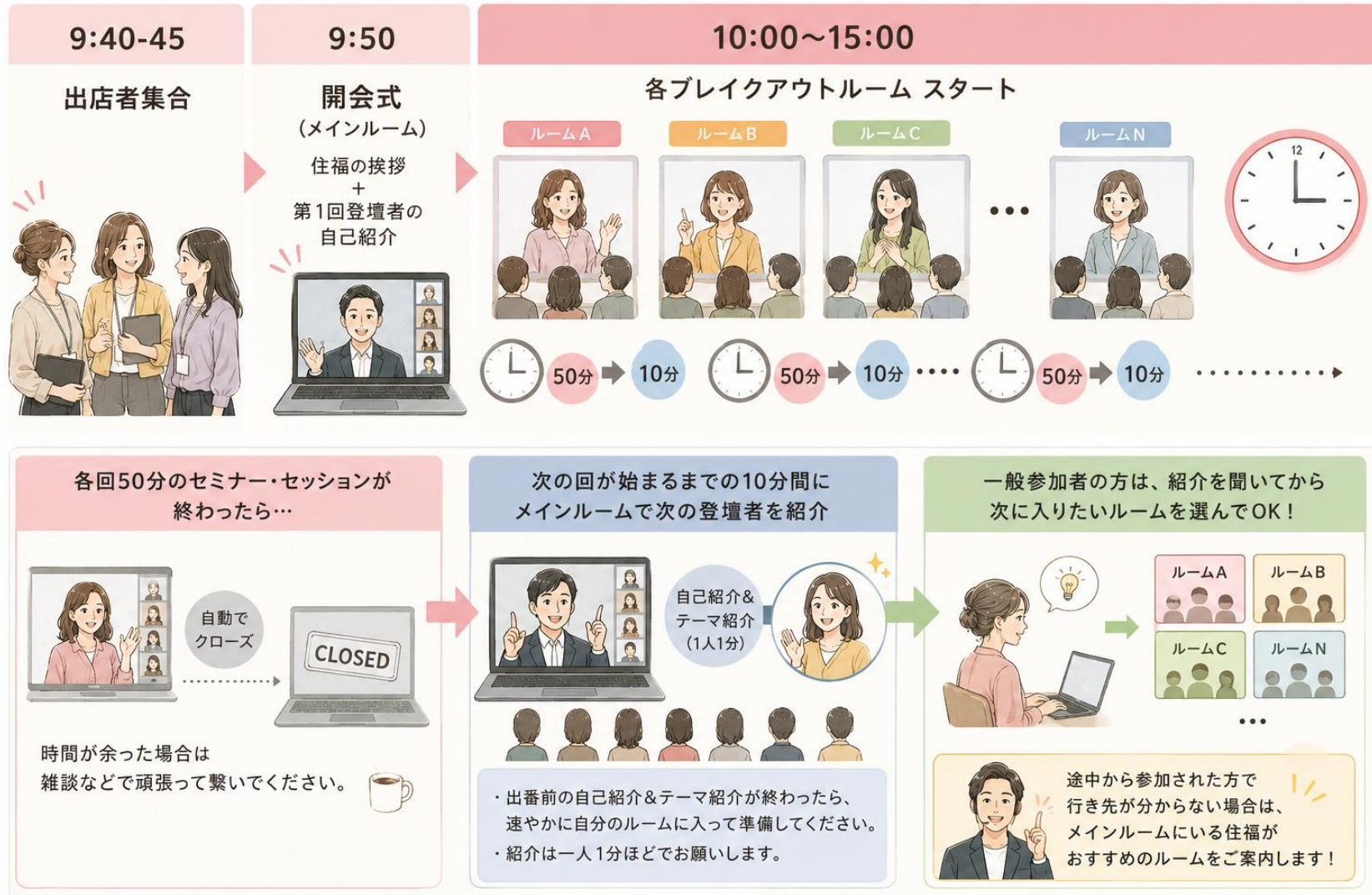
夏マルシェ

26年10月 ✨ 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)

当日のタイムライン



オファーについて



特典やオファーは、 しっかり時間をかけて伝えよう！

スライドなど作られていると思いますが、特典やオファーを伝える際はサラッとだとあまり次に繋がりません。
3-5分ほど時間をかけて説明頂いて大丈夫ですのでスライドも1枚でなく数ページで作られる方がいいです。



1 「内容」ではなく「未来」を伝える

内容 (スペック)



なにをやるかだけでは、響きにくい...

未来 (ベネフィット)



こんな悩みが解決し、将来的にこうなります！

2 ベネフィット (得られる効果効能) を伝える

スペックの例

- 全5回の講座
- 個別サポート付き
- 資料プレゼント
- 最新ノウハウ



ベネフィットの例

- 理想のお客様に選ばれ、自然と集客できるようになる
- 自分の強みを活かした発信で、満足度の高いサービスを届けられる
- 時間と心に余裕が生まれ、やりたいことに集中できる
- 収入が安定し、将来の不安から解放される



3 スライドは「1枚」より「数ページ」で！

悩み・共感



解決策・アプローチ



未来・変化



サービス内容



お客様の声・実績



オファー・特典



流れを作ることで、理解・共感・納得 → 行動に繋がります！

4 オファーのネーミングもとても大事！

ざっくりネーミングの例

無料相談
個別相談
体験セッション



魅力的なネーミングの例

- ★ キャッチコピーブラッシュアップセッション
- ★ 理想のお客様発掘ワークショップ
- ★ ビジネスを加速させる戦略相談会
- ★ 魅力を言語化するブランディングセッション



伝え方を工夫するだけで、あなたの想いと価値はもっと届き、次のステージへとつながります！



その他

- ・ 可能であればアーカイブ残すのオススメ
※不具合で残せなくても大丈夫です。
- ・ Wi-fiよりケーブル接続の方が安定します
- ・ キャンバの方はPDF化しておきましょう
- ・ リアルタイム参加をオススメして下さい

【8月開催 毎回am10—12時】

8/3 起業1年目がやるべきこと全部教えます！
起業ロードマップセミナー

8/11(火) SNS×AI活用 最速集客セミナー

8/17 ファン化 & 口コミの仕組みづくりセミナー

8/24 動けない自分を変える！思考転換セミナー

