

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 最終仕上げ！ セールス&クロージング練習会

Business on-line salon

夏マルシェ出店者 最終仕上げ講座

マルシェ当日、
本当にやるべきこと

Summer Marche Preparation Seminar

今日のゴール

この2時間で、
持ち帰ってほしいこと

マルシェは「売る場所」じゃない

「次につなげる場所」だと腹落ちする

ここが変わるだけで、当日の動きが全部変わります。

まず、大前提の話

マルシェの目的は

「当日の売上」ではない

ここを外すと、頑張るほど空回りします。

じゃあ、何のため？

1

体験してもらう

あなたのサービスを
「味見」してもらう

2

登録してもらう

メルマガ・LINEで
つながり続ける

3

次につなげる

個別相談・体験へ
自然に進んでもらう

特に大事なのは③。ここが今日の全部です。

よくある失敗①

× 売り込みすぎて、引かれる

「わたし凄いでしょ！」が前に出た瞬間、
お客様の心はスッと閉じます。

この距離感がけっこう難しいところ！

よくある失敗②

× 教えすぎて、満足で終わる

全部教えると「わかった、ありがとう！」で
満足して帰ってしまう＝次がない。

親切な人ほど損をする！ここ、超あるあるです。

マルシェでやるべきこと

① 興味付け

～ 惹きつける ～

①興味付けとは？

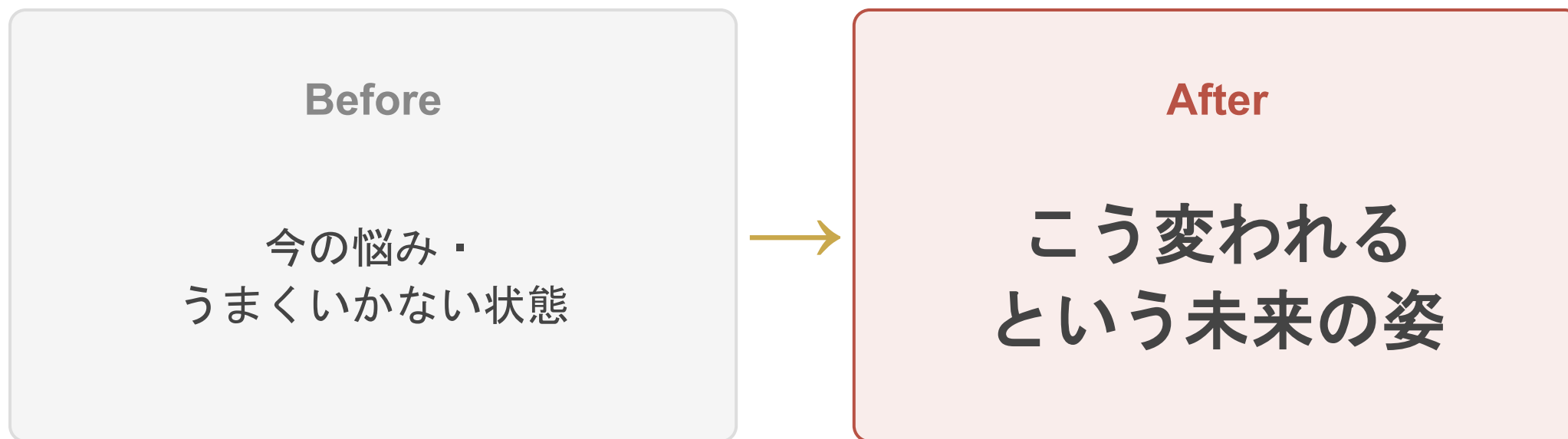
「もっと知りたい」を
つくること

説明して納得させることじゃない。

心を前のめりにさせることです。

①興味付けのコツ その1

ビフォー・アフターを見せる



「変化＝価値」です。誰がどうなるのかを必ず伝えて下さい。

①興味付けのコツ その2

ひと言で、刺す

「頑張ってるのに、なんで集客できないと思います？」



長い説明より、**刺さる問い**が一つでOK。

「え、なんで？」と思わせて**心を惹きつけます！**

全部は、説明しない

興味付けの段階では、
「答え」ではなく「問い」を置いてくる。

この続きが、次の「教えすぎない」につながります。

ワーク① 「刺さるひと言」をつくる

5分

1

あなたのサービスで、お客様が一番つまずく悩みは？

2

それを「問いかけ」の形にすると？

3

できた一言を声に出して言ってみる

「言いにくい」と感じたら見直してみてください。

マルシェでやるべきこと

② 教えすぎない

～ あえて、全部言わない ～

②なぜ、教えすぎがダメ？

全部教える



お客様は「満足」して帰る



会う理由が、なくなる

② 渡すもの・渡さないもの

ここまで渡す

「気づき」

- ・ 何が問題か
- ・ なぜうまくいかないか
- ・ サービス受けるとどうなるか

ここは個別で

「解決策」

- ・ 具体的なやり方
- ・ あなた専用の答え
- ・ どんな未来が手に入るか

「問題」は見せる。「解決」は個別相談で。この線引きが命。

②具体例で見る

✕ 「集客はまずInstagramをこう設定して、次に…」と全部説明

○ 「集客がうまくいかない原因、実は3つあって。今どれか分かります？」

○は、続きが気になる。だから「もっと聞きたい」になる。

マルシェでやるべきこと

③ ワーク & 会話

～ 一方通行にしない ～

③なぜ、ワークなのか

「自分ごと」になる

聞くだけの話は忘れます(;’∀’)

情報量が多すぎても消化不良になります。

手を動かすと、課題が「見える化」する。

③なぜ、会話を多くするのか

信頼が、生まれる

人は「話を聞いてくれた人」に相談したくなる。

売り込みより、会話が近道です。

聴くこと&相手を理解することで信頼されます！

③ワークの設計ポイント

簡単

その場で
すぐできる

短い

1~2分で
終わる

課題が出る

やると悩みが
見えてくる

凝ったワークはいらない。「悩みが出る」が唯一の条件です。

ワークの、本当の役割

ワークのゴールは

お客様が自分の
「課題」 に気づくこと

あなたが指摘するより、本人が気づく方が100倍強い。
+プロとしてさらに深い「課題」を提示することが重要！

課題が見えた、その先へ

課題に気づいたお客様は、こう思います

それだけだと
ケチとか内容が薄いと思われない！？
= 多少はノウハウ出す &
ハッとさせる言葉を残す

「じゃあ、どうすればいいの？」



その答えが、
個別相談・体験サービス

ワーク② 気づかせるミニワークを設計する

あなたのブースで使う

「1分ワーク」を1つ作る

まずは「型」を、事例で見てください

いきなり作らなくて大丈夫。マネから入ればOKです。

ワーク② 事例で見る その1

例：フィットネス／ヨガ講師

① 質問

「前屈、どこまで手が届きます？ やってみましょう」

② 気づき

「そのカタさ、実は〇〇が原因かもしれません」
(原因だけ／やり方は言わない)

③ つなぎ

「体験レッスンで、変化を体感できますよ」

その場でやってもらう→気づく。これが最強の入り口です。

ワーク② 事例で見る その2

例：コーチ／カウンセラー

① 質問

「今の毎日、10点満点で何点ですか？」

② 気づき

「その“あと3点”の正体、言葉にできたら変わりますよ」
(解決策は言わない)

③ つなぎ

「個別相談で、一緒に言語化しましょう」

業種が違って、型は「質問 → 気づき → つなぎ」の3ステップ。

ワーク② あなたのミニワークを作る

さっきの型に当てはめるだけ / 5分

1

お客様に1つだけ質問するなら？（悩みが出る質問）

2

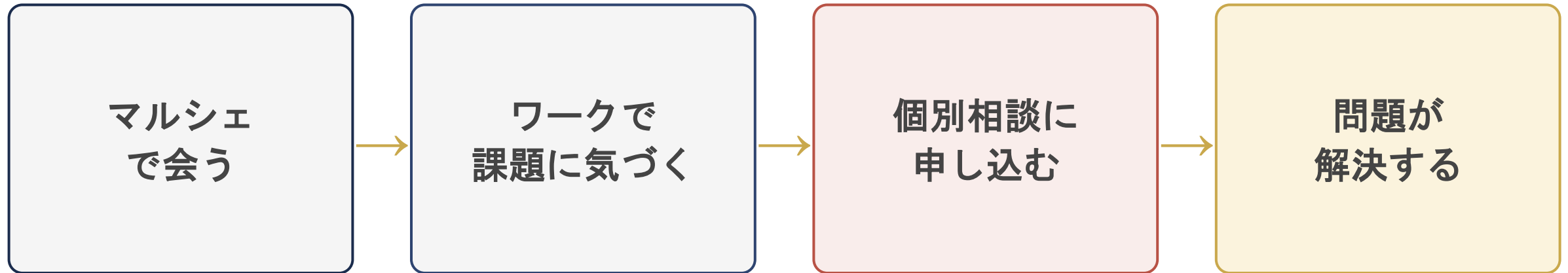
その答えに、どんな「気づき」を返す？

3

「続きは個別相談で」につなぐ一言は？

解決策まで言いたくなったら、それが“教えすぎ”のクセです。

全体の流れ



この流れを「自然に」つくるのが、当日のあなたの仕事です。

土台ができたら、あとは

セールス & クロージング

ここから、練習していきましょう

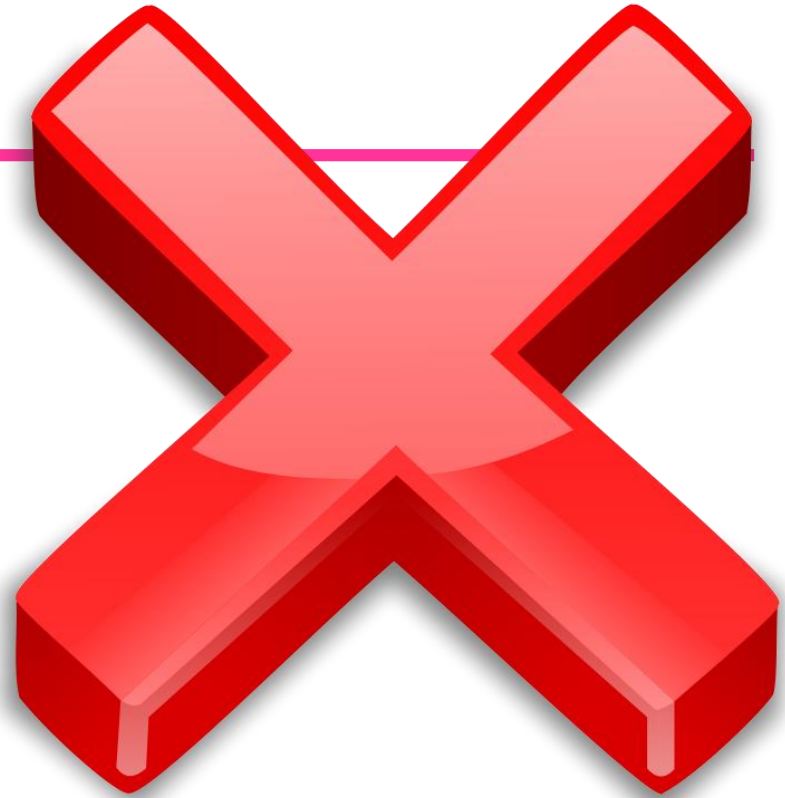
セールスって
どんなイメージ？
得意？好き？



セールスとは



売込み！



頑張っで買わせる！

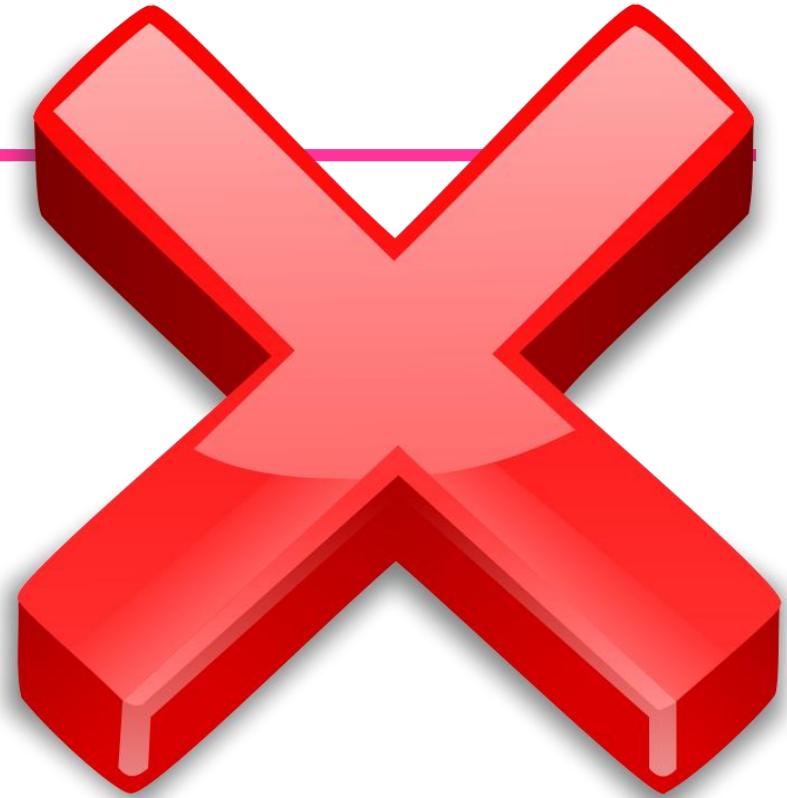
セールスとは

お客さんが欲しいと思うモノ

必要なモノを【提案】すること

その結果、感動・満足を起こすもの

セールスとは



誰にでも

提案・売っちゃダメ

セールスとは

セールスとは…

喜ばれること

感謝されること



誰でも売れちゃうバックエンドのセールス手法

■ セールスの7ステップ

- | | |
|------------------|---|
| 1、大前提として売り込まない | A |
| 2、悩みを引き出す | B |
| 3、願望を引き出す | C |
| 4、受けた人はどうなった | C |
| 5、あなたがどうなるを言う | D |
| 6、私はあなたをどうしてあげたい | E |
| 7、限定条件を提示する | E |

- A. ラポール（信頼構築）
- B. ニーズ（深い悩み）
- C. ビジョン（悩みが解決できる）
- D. ウォンツ（欲しいと思う）
- E. ブレイブ（決断する勇気）

特に5、6は
相手の心を動かす

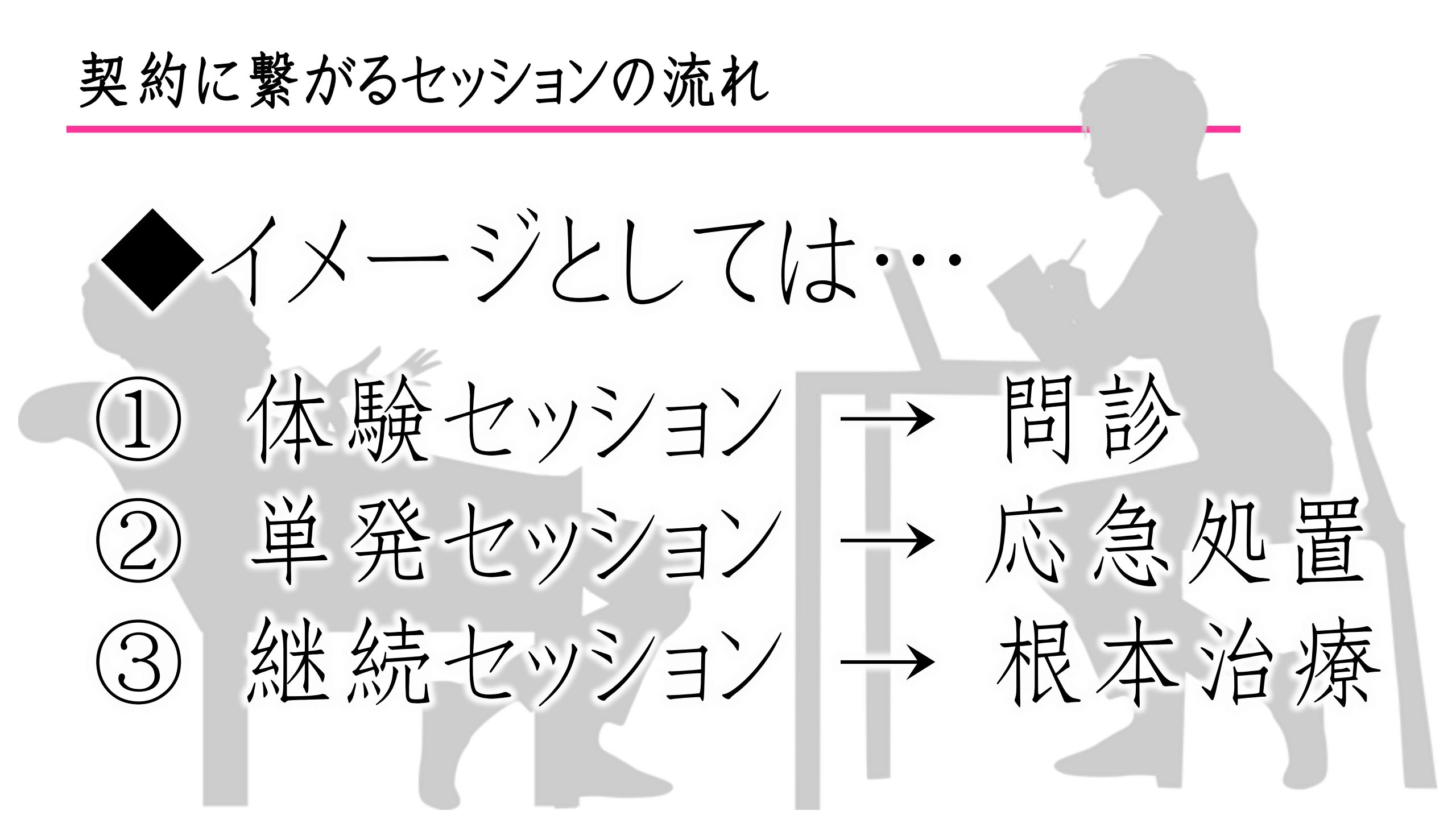
契約に繋がるセッションの流れ

◆セッションって3種類あります

- ① 体験セッション
- ② 単発セッション(本セッション)
- ③ 継続セッション(バックエンド、契約)

契約に繋がるセッションの流れ

◆イメージとしては…

- 
- ① 体験セッション → 問診
 - ② 単発セッション → 応急処置
 - ③ 継続セッション → 根本治療

契約に繋がるセッションの流れ

◆体験セッションとは

本セッションや継続セッションに

繋げるためのセッション

課題を教えることがメイン

契約に繋がるセッションの流れ

【要注意！】

体験セッションで

本セッションはやらない！

（それはお客さんに伝えておいてもOK！）

契約に繋がるセッションの流れ

◆ 一番大事なことは…

たった一回の
セッションだけで
相手の人生を変える
のは難しいと心得る

相手の人生に素晴らしい
変化を起こすには
どうすればいいかが軸

契約に繋がるセッションの流れ

■ 体験サービスの提供内容

必要な対処策はコレ！
改善するまでに
どれくらいの期間が必要！

専門家として
相手の問題の

ドクター になりましょう！



というか、これ自体が
体験セッションの内容です！



- 1、大前提として売り込まない
- 2、悩みを引きだす
- 3、願望を引きだす

お悩み解決タイム

- 4、受けた人はどうなった

提案タイム

- 5、あなたがどうなるを言う
- 6、私はあなたをどうしてあげたい
- 7、限定条件を提示する

すぐに解決しない！
まずはジックリ話を聞く！
必ず重要ポイントをメモ！
カルテを作っていく。



このボリュームは様々ですが…

課題7～9割

解決1～3割

次ページで
ポイント解説

- 1、大前提として売り込まない
- 2、悩みを引きだす
- 3、願望を引きだす

お悩み解決タイム

- 4、受けた人はどうなった

提案タイム

- 5、あなたがどうなるを言う
- 6、私はあなたをどうしてあげたい
- 7、限定条件を提示する

【提案時のポイント】

①ここまで感じてることを聞く

「〇〇さん、ここまで話してみても今、どんなことを感じていますか？」

「いまの状況を変えるには何が必要か確認してみましょう。」

→ 「次はどうしたらいいんですか？
一人じゃ大変そう…」を引き出す

- 1、大前提として売り込まない
- 2、悩みを引きだす
- 3、願望を引きだす

お悩み解決タイム

- 4、受けた人はどうなった

提案タイム

- 5、あなたがどうなるを言う
- 6、私はあなたをどうしてあげたい
- 7、限定条件を提示する

【提案時のポイント】

②提案していいか確認する

「〇〇さんに必要なサービスがあるんですが、聞いてみますか？」

「〇〇さんの問題を全て解決し、なりたいた言われてた状態にするサービスがありますが気になりますか？」

- 1、大前提として売り込まない
- 2、悩みを引きだす
- 3、願望を引きだす

お悩み解決タイム

- 4、受けた人はどうなった

提案タイム

- 5、あなたがどうなるを言う
- 6、私はあなたをどうしてあげたい
- 7、限定条件を提示する

【提案時のポイント】

③相手に合わせて話す

「〇〇さんの場合は特にこのワークが良くて、受けるようになります」

「△△が苦手な〇〇さんでも、この××ならきっと出来るし、変われますよ！」

【説明】



売れない人のパターン

＝ 売り込まれていると感じる

【成る未来】



売れる人のパターン

＝ 自分もそうになれるかもと感じる

Q、売り込まずに売るには？

A、「成る未来」を語り
すでに「成った人」を見せる。

＋ 迷っていたら背中を押してあげる。



- 1、大前提として売り込まない
- 2、悩みを引きだす
- 3、願望を引きだす

お悩み解決タイム

- 4、受けた人はどうなった

提案タイム

- 5、あなたがどうなるを言う
- 6、私はあなたをどうしてあげたい
- 7、限定条件を提示する

【提案時のポイント】

④ 自分の想いを伝える

「〇〇さんにはまだ伸びしろが沢山あるし、心から応援したいです！」

「〇〇さんが変わると、きっと△△な世界に変わりますよね！私も一緒にその世界をみたいです！」

セールスとは

プロポーズだ！

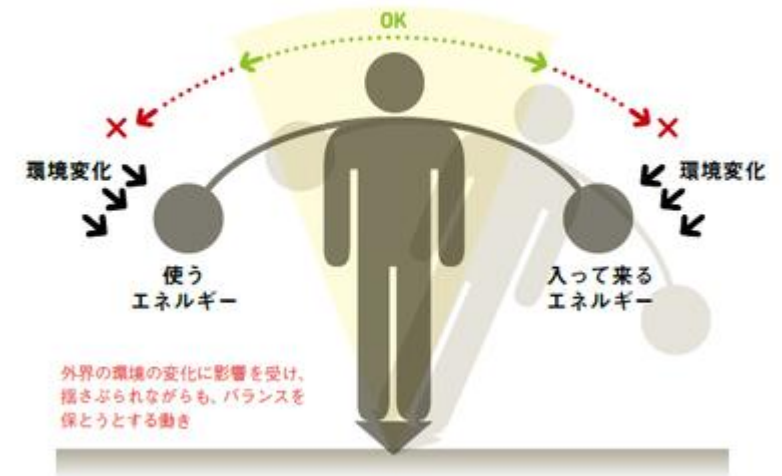
熱いエネルギー

を伝えよ！

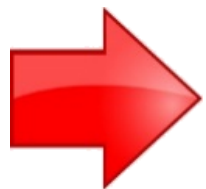
契約に繋がるセッションの流れ(補足)

ホメオスタシスの弥次郎兵衛

■ 体験サービスの提供内容
習慣化の話もしてあげる…



人は元に戻る！（脳の安全装置）

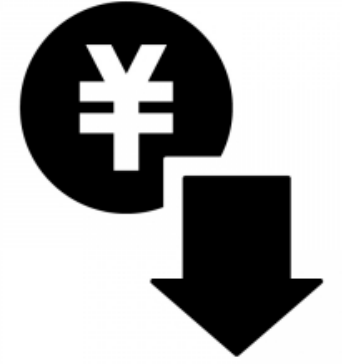


恒常性(ホメオスタシス)といって、カラダもココロも
今の状態がベストと思っているから元に戻る。
だから繰り返し受けることで根本から改善できる！

契約に繋がるセッションの流れ

■ 期間を決めてあげる

3～5日以内に決めると
安くなるor特典があるなど！



■ 価格でお得感と決意を促す！

1～2段階落とすことが大事！

「欲しいけど高い、こりゃ無理だ…」

→ 「お、これなら頑張れば出せるかな…」

→ 「マジか！これならイケる！即決や！！」

リアルでセールス & 集客

■ 価格でお得感と決意を促す！



定価60万円

本来はこの価格！

「欲しいけど高い、
こりゃ無理だ…」

特別45万円

モニター価格！
クリスマス割引！
ゼロ期割引！

「お、これなら
頑張れば出せるかな…」

スペシャルオファー

29.8万円

3日以内の申込！
5名限定！

「マジか！これならイケる！
即決でしょ！今でしょ！」

【ワーク③】

個別相談～成約の トークを設計しよう！

① フロントで使う「聴く質問」を3つ書こう

② お客様にありそうな「課題」を10個考えておこう

③ あなたのサービスを受けると3か月、6カ月、1年後どうなれそう？

契約に繋がるセッションの流れ

■ いい感じだったらこんな質問をする

「もし始めるなら、いつからやりたいですか？」

「もしやるならどのコースが良さそうですか？」

「やるとしたら、どんな不安や問題が

クリアになればやってみたいですか？」

契約に繋がるセッションの流れ

■ 断られるというのは…

- 魅力、価値が伝わっていない
- 自分セルフイメージのエネルギー(SI)が低い
- 相手にとってタイミングではない

契約に繋がるセッションの流れ

■ やっちゃいけないこと

- 説明なしに資料やLPだけ送る
- 期間、人数の期限を設けない
- 無理に契約を獲る

いよいよ、実践

セールス・シミュレーション練習会

～ 学んだことを、口に出す ～

これから、何をする？

ペアになって、 セールスをロールプレイ

起業家役 ⇄ お客様役 を交代しながら、2回やります

知ってるだけでは、当日は動けません。今ここで一度やっておく。

今日の“場面”設定

マルシェで出会ったお客様が、

後日、個別相談に来た

= 今日いちにちの、集大成の場面です

役は、2つ

起業家 役

あなた自身。
学んだ流れで、
相手を成約まで導く

お客様 役

あなたの見込み客を
イメージして、
本気で悩む人になる

役になりきるほど、練習の効果は上がります。

起業家役の、ミッション

1

大前提、売り込まない（プロポーズの気持ちで）

2

お悩み解決タイム＝課題を見せる（9割はここ）

3

提案タイム＝「成る未来」を語る（解決策は1割）

4

最後に、限定条件でそっと背中を押す

完璧じゃなくてOK。7ステップを“口に出す”のが今日の目的です。

お客様役への、お願い

1

実在の知り合い or 昔の自分をイメージする

2

本気で悩む。かたんに「いいですね！」と落ちない

3

終わったら「どこで心が動いた／引いたか」を伝える

優しすぎるお客様役だと、練習になりません。ちょっと意地悪でOK（笑）

進め方（1回・約10分）

1	ヒアリング ... 悩みを引き出す	2分
2	お悩み解決タイム ... 課題を見せる	3分
3	提案タイム ... 「成る未来」を語る	2分
4	クロージング ... 限定を出す	1分
5	フィードバック ... 感想を伝え合う	2分

終わったら役を交代して、もう1回。

振り返りは、この3つで

売り込み
臭くなかった？

「成る未来」が
見えた？

思わず申し込み
たくなった？

上手くやろうとしなくてOK。
まず口に出したもん勝ちです。ではでは～

質疑応答タイム



【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！~~

~~セルフ&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



【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 & ロゴ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

