

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

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。





Q、
純ちゃん、どうやったら
熱々の美味しいラーメンを
作れると思う？



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

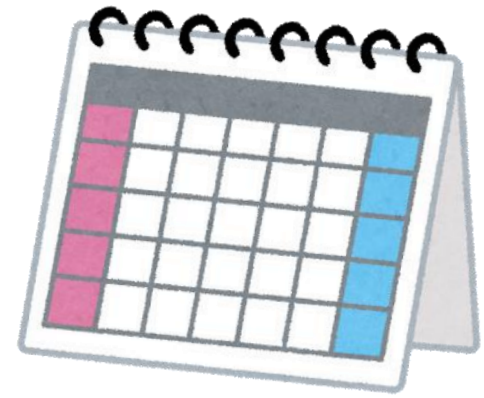


【原則】

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

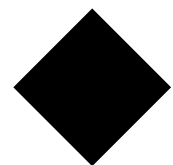
1〜2週間前でOK

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



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



◆ 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
内容や雰囲気を伝えておく。

- ✓ 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！！

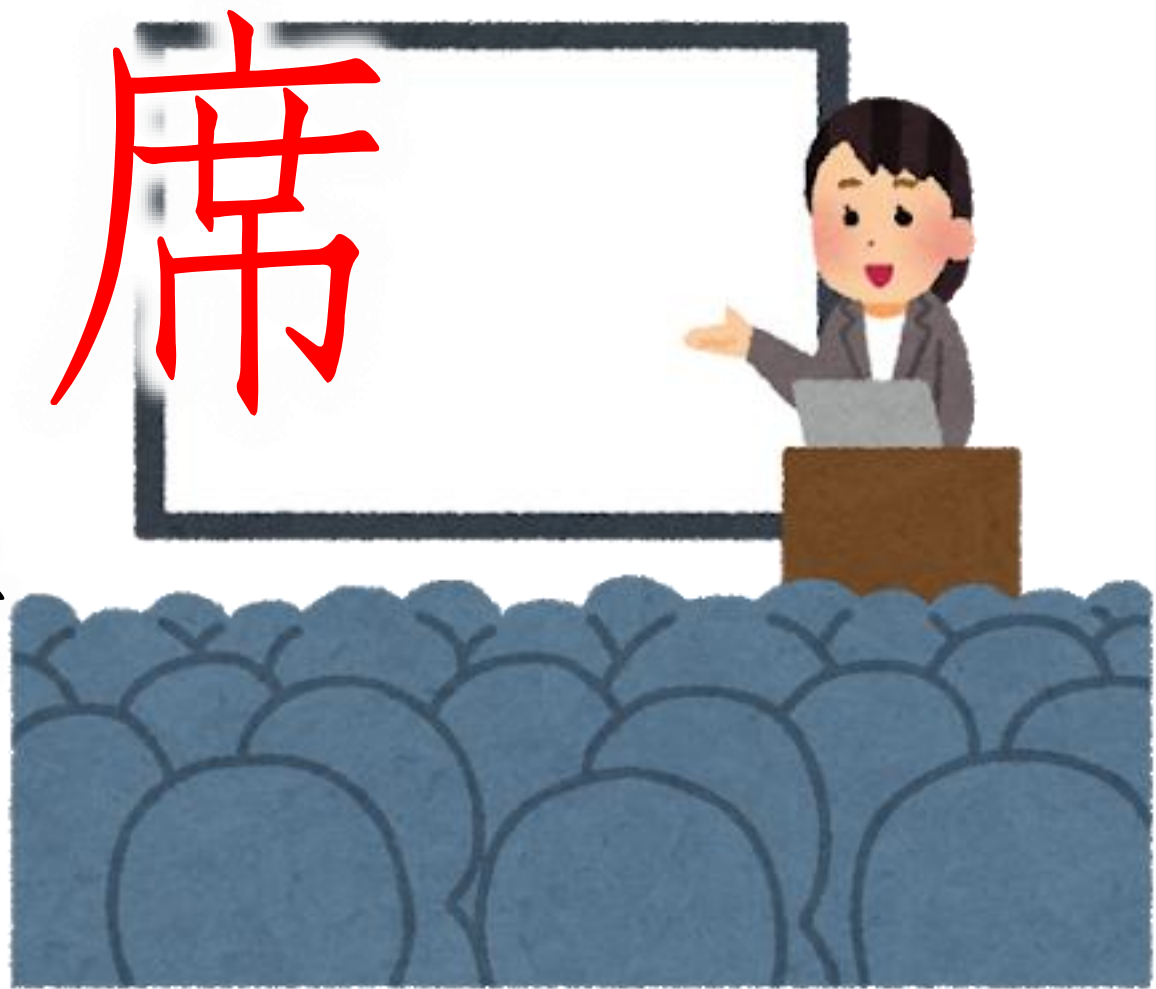
✓ 薄い内容にしない

→ 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

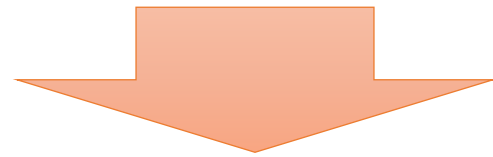
⑥ 募集後1～2日で集める勢いでアピール

(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…

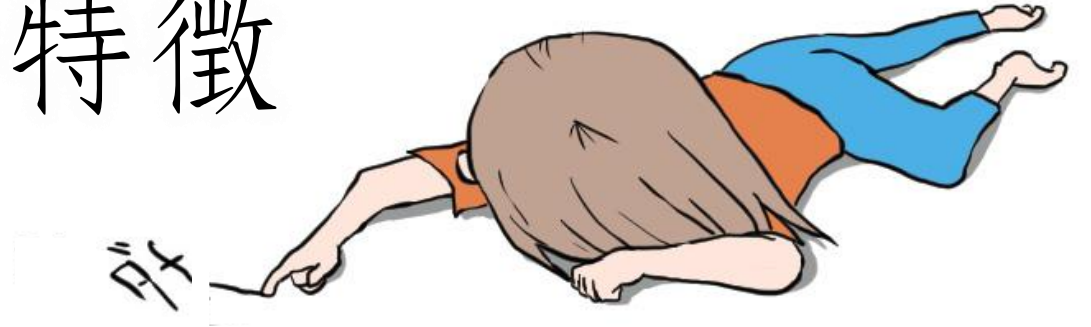
特に効果が高いのは…

- 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？ 実は〇〇が大事だよ！
- 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！ワクワクドキドキ感を意識

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
1 先負	2 仏滅	3 大安	4 赤口
5 先勝	6 友引	7 先負	8 仏滅
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 先勝	18 友引	19 先負	20 仏滅
21 大安	22 赤口	23 先勝	24 友引
25 先負	26 仏滅	27 大安	28 赤口
29 先勝	30 友引	1 先負	2 仏滅

※○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

有料級の
濃い発信を
心がける時期

日カレンダー（令和8年）

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

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

※○がある日が発信日の目安

【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
申込みがある！

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	少～中	最初の2週間と 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
- ④LP公開日（完成度60%でもOK）
- ⑤シェア方法：起業オンサロ、〇〇のコミュニティ

高額／継続サービスを

セールス

するときの準備

【リアルな場では…】



売上伸ばす部に
テンプレあり！

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わからない…

◆ コースを受講頂くことによりなれます！ ◆

- 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。
- 自然とロコミ・紹介が起るようなSNSのやり方を身に付けることができます。
- 自信をもっ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。
- 現場で分からない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】

SNS・ブログ
ホームページ
店舗での接客
ロコミ・紹介

→ カウンセリング
&
クロージング

→ サポート
&
フォローアップ

→ リポートや
ご紹介

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トしているため、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。
美容整形外科でクロージングを担当・指導していたので、クロージングのイロ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 + ベーシックの内容
 - ・カウンセリング方法、売り出し方のコンサルティング(ブログ、SNS)
 - ・既にお持ちのサービス・商品との相合せ商品化の提案、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、メルマガ、動画)、セールス&クロージング
 - ・お支払いはお振込、もしくはクレジットカードでお支払い可。分割払いも可能です。ご相談ください。
 - ・セッション日は月曜日から、お昼12時～15時で定めています。セッションのキャンセルは前日までとし、当日キャンセルの場合は基本的にキャンセル料がかかります。
 - ・お申し込み後のお客様都合でのキャンセルの場合は、ご返金は出来ません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&セールスコーチ
Kiyomi (黒田 喜代子)**

15年間におよび、美容外科に勤務、美容外科業界に在籍しながら自分の美容を追求する中ファスティングに出会い、一週間での体脂肪の減量に成功。
その後は美容業界で10年間の美容師、美容師、美容師を多くの方に伝えるためにファスティングアドバイザーとして独立。
現在はアドバイザーの養成、ビジネス構築のサポートまで行っている。

ファスティングだけでなく、内服も兼ねる「酵素モテマインド」を世に広めるのが夢。将来的には、今年10月には書籍出版も予定している。

ブログへのアクセスは
コチラから

◆ 販売元は販売人
ファスティングアドバイザー Kiyomi
<https://ameblo.jp/fastingkiyomika>

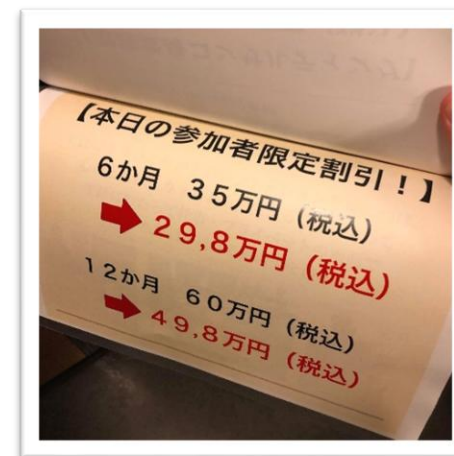
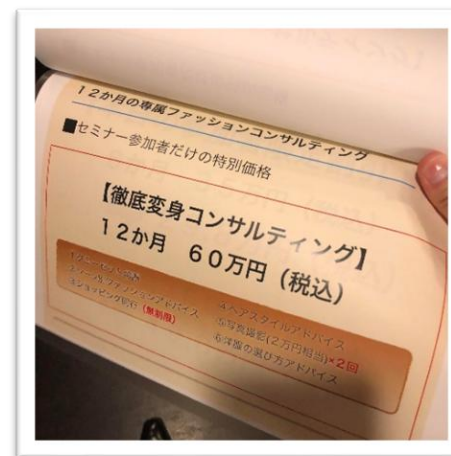
◆ お申込み、お問い合わせはコチラ
e-mail: kiyomi0928@gmail.com



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、一言で言うとうどんなれるサービス
- 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



< 10月8日開催 >



ナチュラル美的フォトブランディング
早坂 華乃

Special Branding Seminar

こころを動かす起業家になる
魅せ力・言葉力

ブランディングセミナー

メガヒットブランディングコンサル
住福 純

ブランディングフォト
撮影会実施
♥ポージング指導付

会場 / 渋谷 ※オンライン受講可

10.8thu 14:00-17:30

SPECIAL 特典 商品力が爆上がり
ブランディング特別コンサル付



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

< 10月21日開催 >



相談される人から

導ける人へ

起業コーチ養成講座

メガヒットブランディング
住福 純

ビジネスの相談をメニュー化しよう!



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

< 11月27日開催 >



起業オンラインサロン

冬マルシェ

人気講師**25**名のレッスンが
完全無料で聴き放題！

 2026年**11**月**27**日**金**
10:00～15:00

 完全オンライン
(Zoom)



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

【10月開催 毎回am10—12時】

10/5 冬マルシェ説明会(バージョンアップ情報)

10/12 フロントサービス“超”強化ワークショップ

10/19 マルシェ出店者向け 仕組み作り&作業会

10/26 ネガティブの乗り越え方セミナー

