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マルシェの参加目的

【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2回 目の企画 ／



🎉 冬マルシェとは？

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11月27日（金）
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、好きを発信しよう！

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
参加者のサポートを
やっております^^

JEC認定コンサルが
各ルームの取りまとめや
司会進行をやってくれますので
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

夏マルシェはどうだった？



260名もの
参加申込みで
当日・アーカイブ含め
沢山の方にご覧頂けました！

☑ メルマガとLINE公式が10名以上増えました！
☑ マルシェがキッカケで講座まで販売出来ました！
☑ 初めてオンラインセミナーの練習が出来ました！

夏マルシェはどうだった？

ただ、実際のところ皆さんに
もっとメルマガ・LINEの登録や
フロント申し込みに繋げてほしい…

特典配布やアーカイブ受講のやり方を見直し
確実にリスト登録に繋がるように変更します。
＆　ステップ配信などのやり方をお伝えします。

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サービス後に繋げたいメルマガ・公式LINE準備

⑤サービス後に繋げ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、具体的に何をする？

- 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

サービス企画で考えること

「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

プレゼントの役割

「気になる」を
「実際に会う」に変える橋渡し

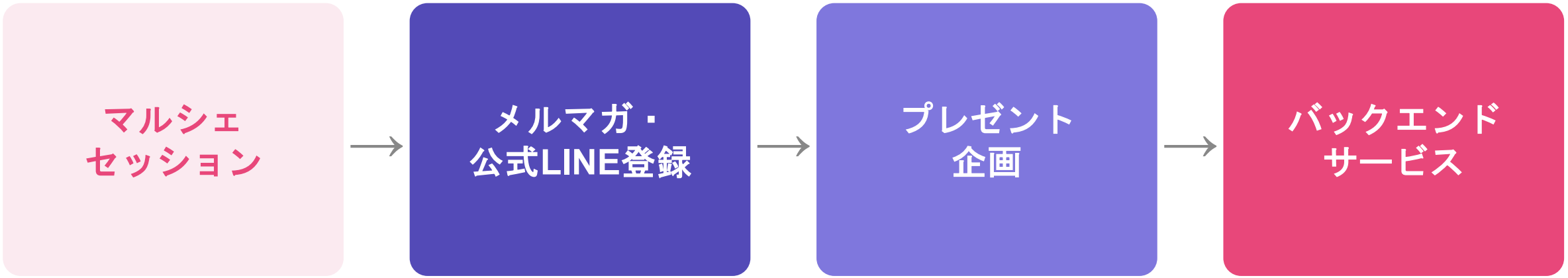
ここで信頼関係がさらに深まります！
申し込みフォームは自分でご用意＆案内ください。
※リザスト、フォームメーラー、ホームページなど

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

◆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サービス後に繋げたいメルマガ・公式LINE準備

⑤サービス後に繋げ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？



【10月開催　毎回am10―12時】

~~10/5―冬マルシェ説明会~~

~~10/13―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 ネガティブの乗りこなし方セミナー



【11月開催　毎回am10—12時】

11/2 LINEステップ配信orステップメール＆作業会

11/9 おやすみ

11/16 セールス＆クロージング勉強会

11/24 マルシェ直前！出店者向け 最終確認＆リハ作業会

11/27 ★冬マルシェ本番！ am10:00〜15:00

