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。)

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

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

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

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

Before

今の悩み・
うまくいかない状態

→

After

**こう変われる
という未来の姿**

「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！**

①興味付け・ここだけ注意

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

隣の人とペアで　／　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下さい。

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具体例で見てみる

✕ 「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

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＆
ハッとする言葉を残す

課題に気づいたお客様は、こう思います

「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２〜３個作る

まずは「型」を、事例で見てみましょう

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◯◯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」

業種が違っても、型は「質問 → 気づき → つなぎ」の3ステップ。

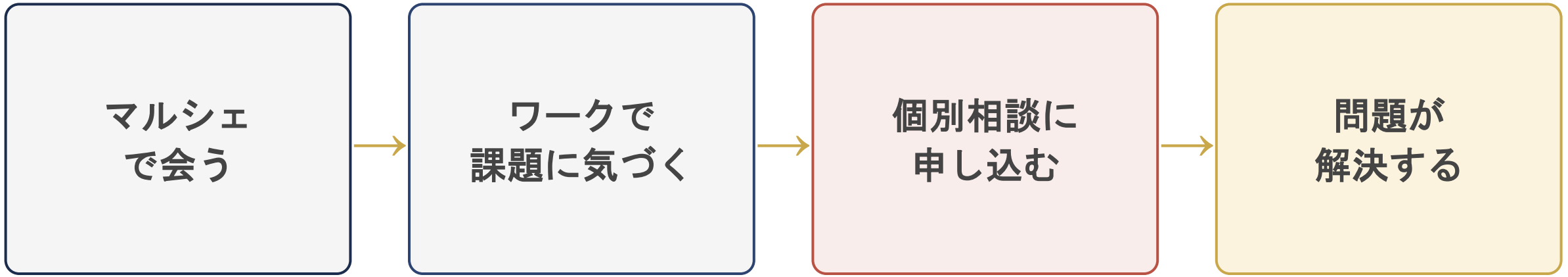
ワーク②　あなたのミニワークを作る

さっきの型に当てはめるだけ　／　5分

1. お客様に３つ質問するなら？（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？

バックエンドと繋がるような問いがいいですよ♪

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

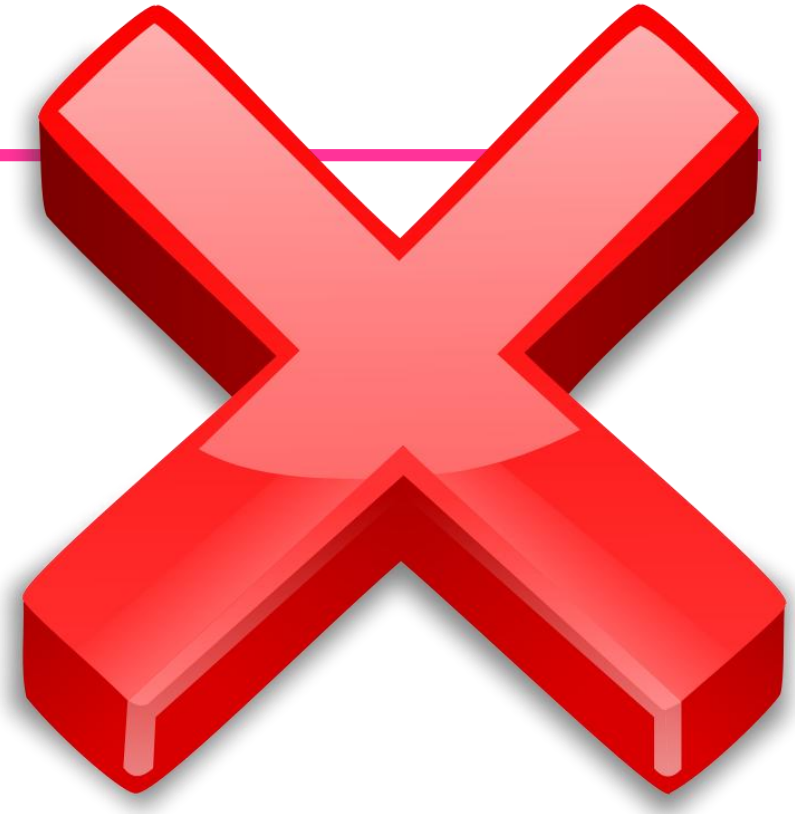
ここから、練習していきましょう

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！

頑張って買わせる！

セールスとは

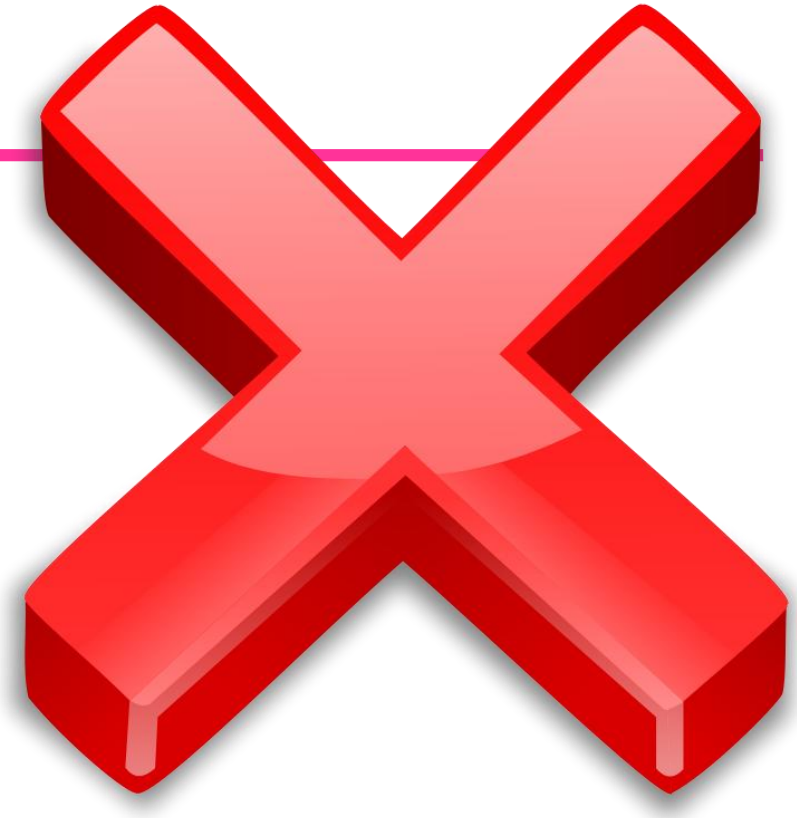
お客さんが欲しいと思うモノ

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



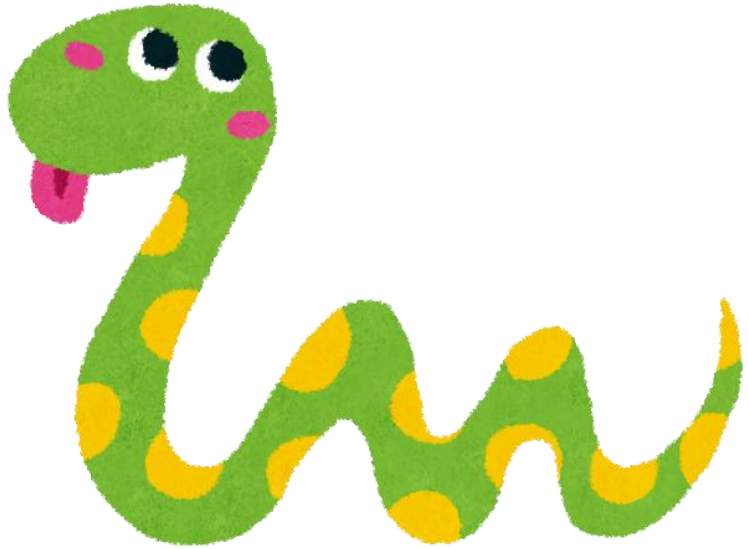
いつの間にか
売れちゃう！
ヘビのカラダセールス



■ 質問です。

クロージングはいつから始まっている？

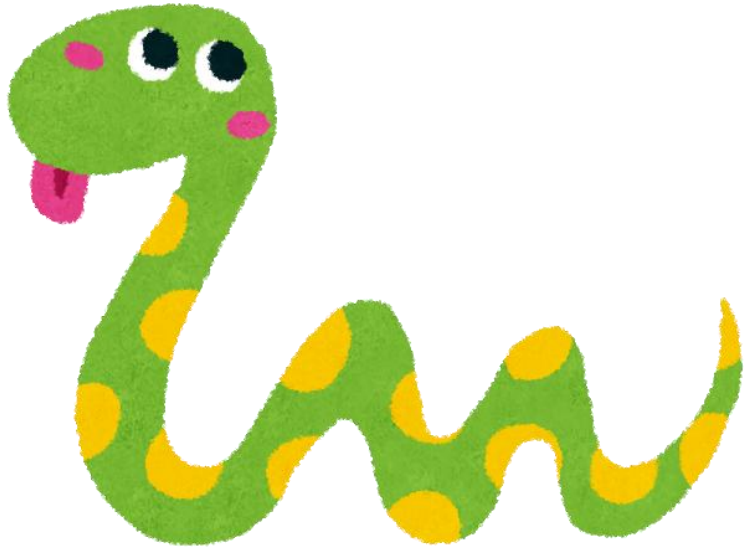
実は会う前から始まっています！



セールスはヘビの尻尾

どこからセールスクロージングなのか
分からないのが理想！

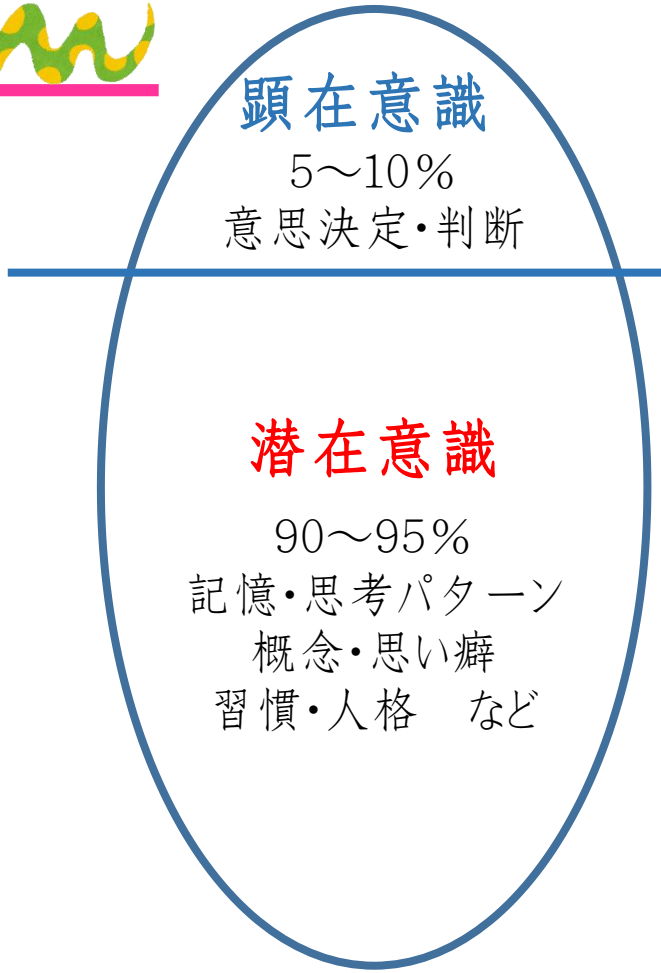
沢山の要素が積み重なり
ご成約へと繋がっていく

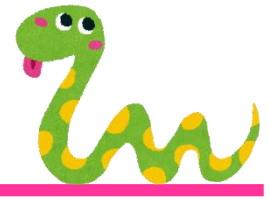




■ 沢山の要素とは…

- あなたのことを信頼している
- 自分に必要だと感じている
- 購入後の未来が視えている
- 商品に価格の妥当性を感じている





■ 信頼構築、必要性の刷り込み

- 問合せ、予約時からのやりとり
- どれくらい課題があり時間が必要か
- 本サービスを受けるとどうなるか
- このまま何もしなかったらどうなるか

誰でも売れちゃう
バックエンドの
セールス手法



誰でも売れちゃうバックエンドのセールス手法

■ 購入に必要な要素は？

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）

7ステップで
満たしていく

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、悩みを引きだす	B
3、願望を引きだす	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

◆体験セッション前の準備

① ヒアリングして現状や悩みを把握

② セッション前に信頼構築しておく

③ やっとお話しできますね！状態を作る

この時点で
いくつか悩みを
解消しちゃうのもアリ！

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

やること（課題）
9割
やり方（ノウハウ）
1割

体験セッションやオリエンテーションは…

満腹にせず、1人では根本解決は無理…と気づいてもらうこと！

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

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。



お悩み解決タイム

ここのボリュームは様々ですが…
課題7～9割
解決1～3割

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

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、なりたいと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、受けるとこうなります」

「△△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

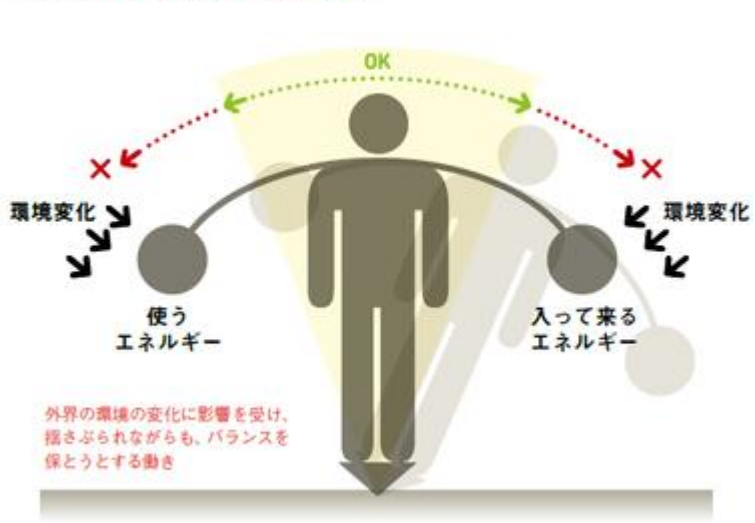
プロポーズだ！

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)

■ 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

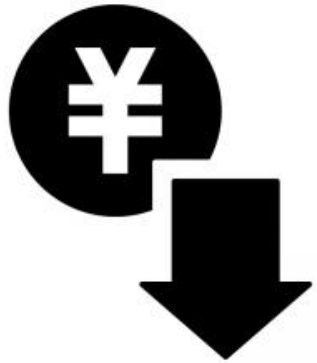
安くなるor特典があるなど！



■ 期間や人数を限定してあげる

【限定】されると

人は背中を押され、決断しやすい！



■ 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お客様にありそうな「課題」を10個考えておこう

② フロントで聴きたい「課題に気づかせる質問」を３つ書こう

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
- 自分のエネルギー（SI）（セルフイメージ）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

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？



【120名越え！】



「自分をアップデートさせよう！」がテーマ

【11月開催　毎回am10―12時】

~~11/2 LINEステップ配信orステップメール作る部~~

~~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



【12月開催　毎回am10―12時】

12/7　本音を引き出し可能性を広げる！
　　コーチングセッションのやり方セミナー

12/14　いまこそ大事な個人情報を守る！
　　ホームページ＆PC・スマホセキュリティ対策セミナー

12/21　解決策は意外なトコに！？
　　絶対やった方がいいのに、やらない人が多いことセミナー

12/28、1/6　子力学理論＆年間計画作ろう会

