

第四回
バックエンド作成
&セールス

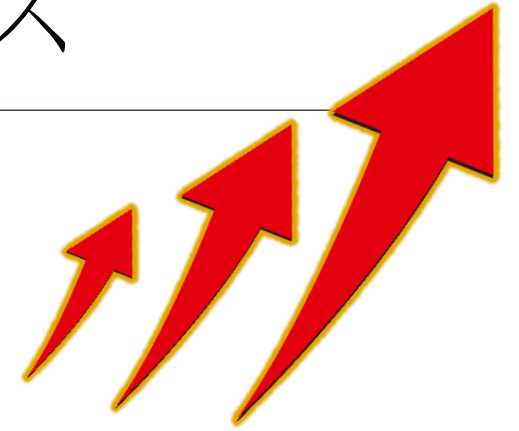


好き&得意で突き抜ける!

スーパー
ステージアップ
起業塾





第四回 バックエンド作成 & セールス





- ☑ シェア & 前回のおさらい
- ☑ 大きな収益を生むバックエンド作成
- ☑ セールス苦手を克服！お金のマインドセット
- ☑ いつの間にか売れちゃう！へビのカラダセールス

まずは皆さんの報告から



この二週間、何か動きがあった方はご報告下さい。
また質疑等も可能です





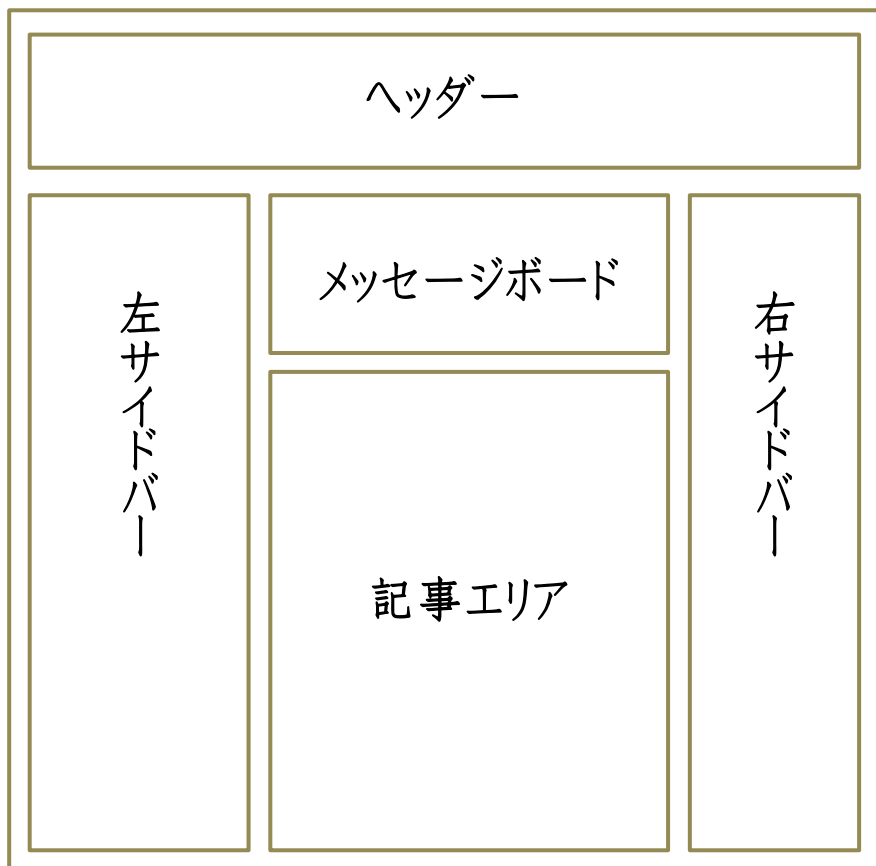
【超基本】

アメブロは

2つのページで出来ている

アメブロは2つのページで出来ている

ブログページ



プロフィールページ



アメブロは2つのページで出来ている

ブログページ

The screenshot shows a personal blog page for 'Jibun Brand' by Jun Sumifuku. The header features a navigation menu with items like '売れるアメブロの作り方', '自分ブランドの作り方', 'アメブロカスタマイズ', '継続コンサルティング', and 'お問合せ'. The main content area has a large banner with the text '～個人事業を最短距離で成功に導く～ “自分ブランド構築”で時間とお金の両立を実現'. Below the banner is a navigation bar with 'ブログトップ', '記事一覧', and '画像一覧'. The main article is titled '突き抜ける人は自分を〇〇〇人' and dated '2018年04月22日(日) 19時34分48秒 NEW!'. The article text starts with 'あなたの魅力を引き出し、【時間】と【お金】の自由を実現させる！'. There are also sidebars with '自分ブランドで人生を変えるメール講座' and '集客できるアメブロの作り方講座'.

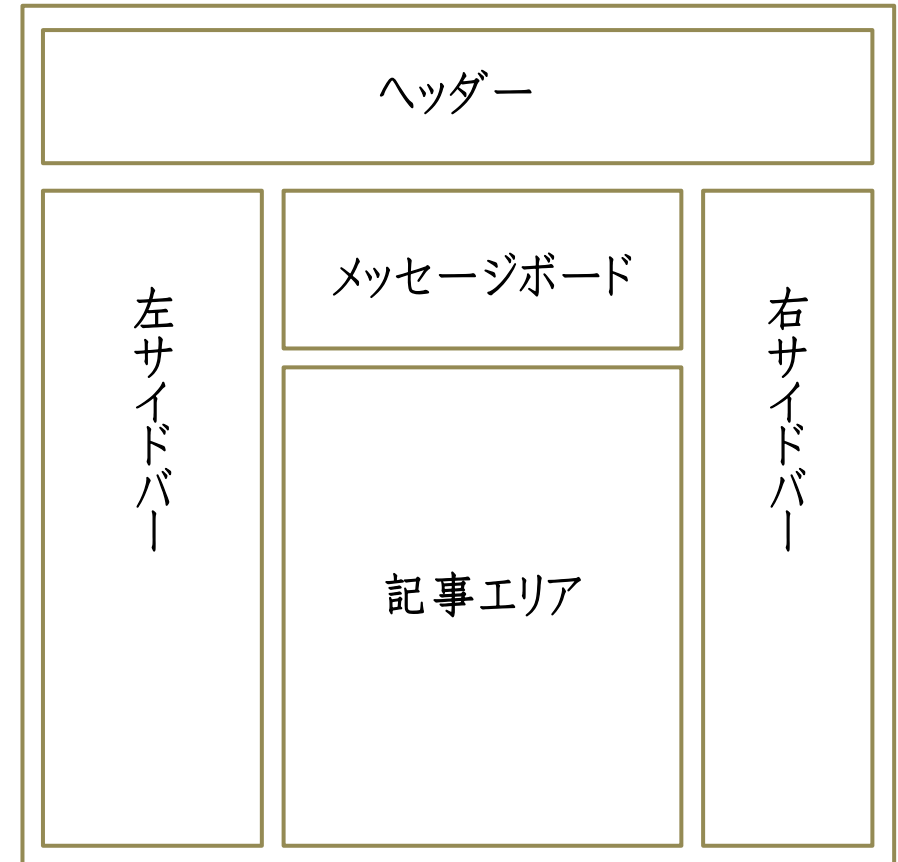
プロフィールページ

The screenshot shows a professional profile page for 'Jibun Brand' by Jun Sumifuku. The header features the 'JIBUN BRAND' logo and a profile picture. The main content area has a navigation menu with items like 'ブログ', 'ベタ', '画像一覧', and 'メッセージ'. The main text area has a bio: '自分ブランド構築コンサルタント 住福 (すみふく)'. Below the bio is a section titled 'はじめまして。自分ブランド構築コンサルタントの住福純 (すみふくじゅん) です。' and a paragraph: '個人事業主のsmallビジネス (月収50万～200万円) を構築するコンサルティングを行っています。' There is also a section titled 'あなたの強みとウリを分析。自分だけのブランド (商品) をつくり、WEBとリアルの両方で売り出していく秘訣をお伝えします。' and a section titled 'パソコンやインターネットが苦手という女性起業家から、すでに実績のある個人事業主の方まで幅広くお引き受けしています。' There is also a sidebar with 'SNS' links for Twitter, Facebook, and Instagram, and a section titled 'プログラムランキング' with a value of '555,066'.

詰まる所、ブログは型です！

- ① ターゲットを絞った
メリットの分かりやすいタイトル
- ② メニューやお問合せなど
分かりやすくゴールを設置する
- ③ 記事内メニューを必ず入れる
- ④ サイドバー左上がゴールデンスポット
 - ・メルマガやイベントへのリンク
 - ・ご案内や店舗情報、Facebook
 - ・実績やお客様の声、ビフォアアフター
(人が集まっていて楽しそうを見せる)

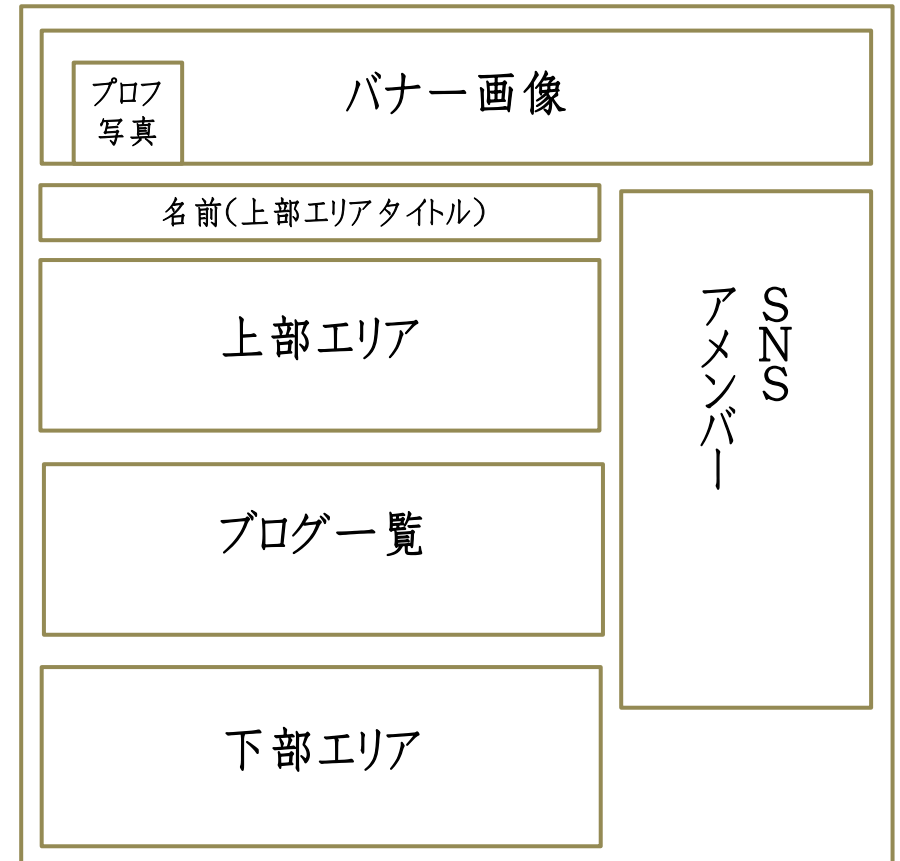
ブログページ



詰まる所、ブログは型です！

- ① 名前(上部エリアタイトル)は
分かりやすい肩書き + 本名
- ② 写真は何屋さんか伝わる笑顔の本人画像。
バナー画像でサービスのアピールも！
- ③ 上部エリア
自己紹介(自分史)や
誰がどうなるサービスを行っているのか
実績、お客様の声などしっかり書き込む！
- ④ 下部エリア
サービス・メニュー案内
アクセスや問合せへのリンク

プロフィールページ



真似るが勝ち！

■ まず型をつくらう！

- ブログタイトル
- サイドバーの作り込み
- プロフィールページ
- 記事タイトル
- 記事の内容
- アメブロガーとの関わり方

初期設定の部分

運用の部分

【驚愕の事実】

集客が出来る記事と
読者が増える記事と
ファンが増える記事は違う



ブログに書くことリスト

- お客様の声
- レポート記事
- お悩み解決記事
- ノウハウ記事
- 商品、サービス紹介記事
- 人物(ブロガー)紹介記事
- 自分の考えや想い
- 日記

8

お店やサービス
仕事関連の記事

●
●

2

自分の
プライベート

一番のポイントは「人が集まっていて、みんな楽しそう！」

ブログで一番大事なことは、楽しそうな写真の多様

一番のポイントは

「人が集まっていて、みんな楽しそう！」





それが欲しい！と言われる
販売記事の書き方



販売記事と集客心理学

販売記事に必要な内容



- ① 購入するとお客様はどうなるのか
- ② その理由、根拠は？
- ③ すでに購入した方はこうなっている
- ④ 商品(サービス)の詳細、申込みリンク
- ⑤ **一言で伝えると「どんな変化があるのか」**

販売記事とは…

■販売記事の流れ

- ① ターゲットの悩み 又は **誰がどうなった**を伝える & 申込み
- ② 自分や顧客の苦い経験談で興味・共感をそそる
- ③ **誰がどうなる**商品、サービスなのかを伝える
- ④ **その根拠や実績**を見せる
- ⑤ **お客様の声**を入れる(出来ればお客様との画像つき)
- ⑥ 再度、**誰がどうなる**を伝える
- ⑦ 商品、サービスの詳細 & 申込み
- ⑧ 最後に…で自分の想いを伝える & 申込み

ここが
ストーリー！

販売記事と集客心理学

■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

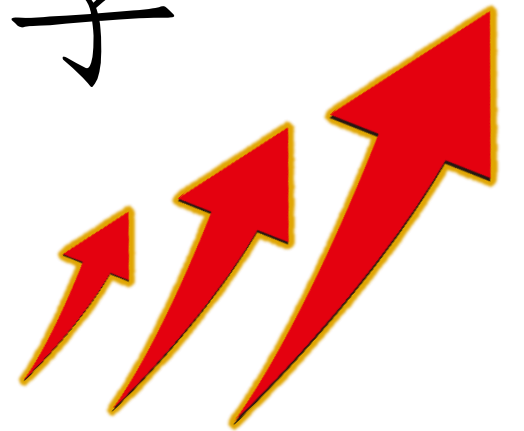
跳ね上がります！

ボリューム
= 内容がある！



書けば売れる！ 集まる！

ライティング心理学



■ その時意識の中では何が起きている？

【集客や販売のヒント】

何となく良さそう！
何となく凄そう！
を、感じてもらう

売れない文章は考えさせる。

売れる文章は感じさせる。



■ セールス・集客の鉄則

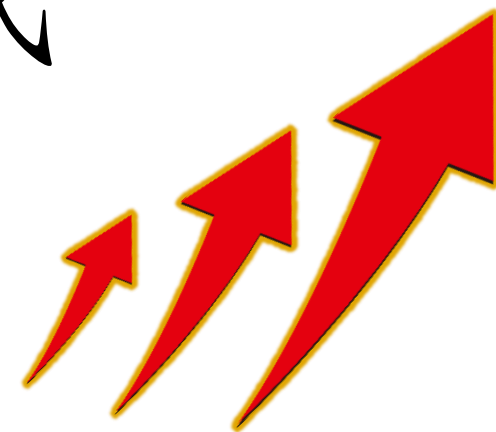
潜在意識で感じてもらい
顕在意識で価値を理解してもらう

これが伝わるように文章を書く・トークすればいい！



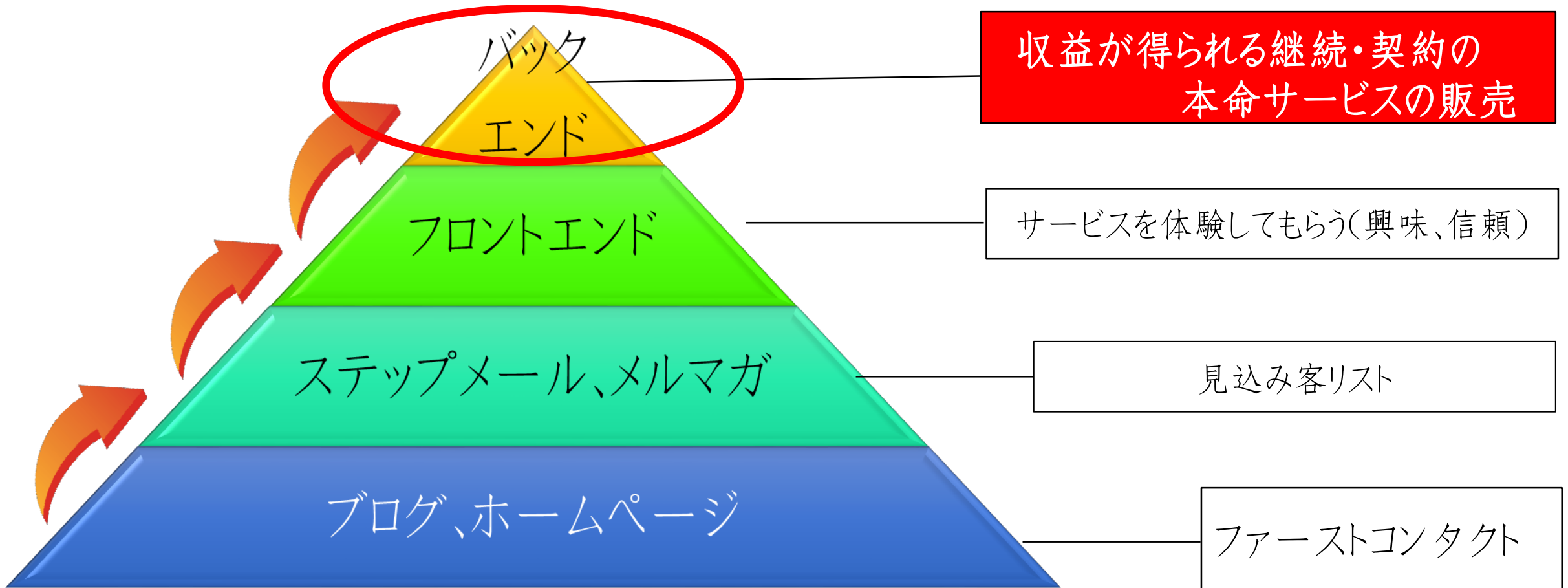
【ここからが今日の本編】

大きな収益を生む
バックエンド作成



バックエンド作成 & セールス

■ 集客の仕組みを理解する。



そもそも

バックエンドとは？

【ビジネス目線】

大きな収益が出る商品



高額サービス 又は 継続サービス

【顧客目線】

最も結果が出る商品



内容が魅力的であれば購入する

【最重要ポイント】

顧客に結果が出る
内容かを追及する。

【最重要ポイント】

顧客に結果が出る内容かを追及する。



顧客に成果を出すために必要な知識や経験を積み続け、バックエンドの中身を進化させる。

いま出来ないことはどん欲に学ぶ。

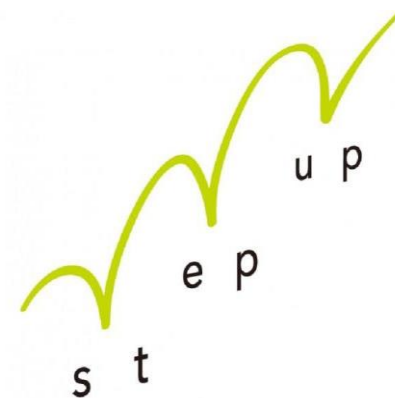
◆バックエンド例

- 高額サービス

→ 継続個別サポート、講座・塾、合宿

- 継続サービス

→ 会員制サービス、システム、協会



【バックエンド作成の順序】

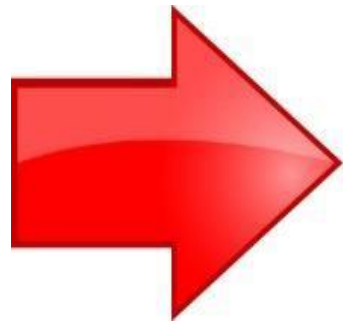
- ① ペルソナ・コンセプト設定 (ブランディングワーク2)
- ② 競合バックエンドリサーチ (ブランディングワーク4)
- ③ バックエンド企画 (ブランディングワーク5)
- ④ 内容精査・ブラッシュアップ (ブランディングワーク6)
- ⑤ 販売コンテンツ作成 (ブランディングワーク7)

①

ペルソナ &
コンセプト設定

① ペルソナ・コンセプト設定(ブランディングワーク2)

【誰をどうしたい】を
決めるところがスタート



その結果を出すには
何が必要かを考えていく

① ペルソナ・コンセプト設定(ブランディングワーク2)

ペルソナが

【夜も眠れず悩んでいること】

は、なにか。

②

ライバルの
バックエンドリサーチ

② 競合BEリサーチ(ブランディングワーク4)

その悩みを競合他社は

どんな内容で

サポートしているのか？

② 競合BEリサーチ(ブランディングワーク4)

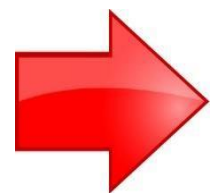
【リサーチポイント】

- キャッチコピー、商品名
- 価格 ・商品内容(期間、フォロー)
- 強み(真似したい点)
- 弱み(自分が勝てる点・克服する点)

② 競合BEリサーチ(ブランディングワーク4)

【リサーチの注意点】

- 同業5社、異業種5社ほど。
- 自分より上手くいっている人を調べる
- 弱み探しが特に大事！
- 同業者のお客までみれば本物か分かる



理想の同業者をモデリング

【バックエンド作成の順序】

- ① ペルソナ・コンセプト設定 (ブランディングワーク2)
- ② 競合バックエンドリサーチ (ブランディングワーク4)
- ③ バックエンド企画 (ブランディングワーク5)
- ④ 内容精査・ブラッシュアップ (ブランディングワーク6)
- ⑤ 販売コンテンツ作成 (ブランディングワーク7)

③

バックエンド企画

(オファー作成)

③ BE企画(ブランディングワーク5)

【作成ポイント】

- 商品名、キャッチコピー
- セールスポイント、他にはない独自性
- 形態(講座?塾?個別?)
- こんなひとにお勧め(具体的な悩みの特定)
- 商品内容(期間、時間、フォロー、特典、価格)
- 受講後の状態

バックエンド作成 & セールス

今日は簡単なワークで考えていきましょう！

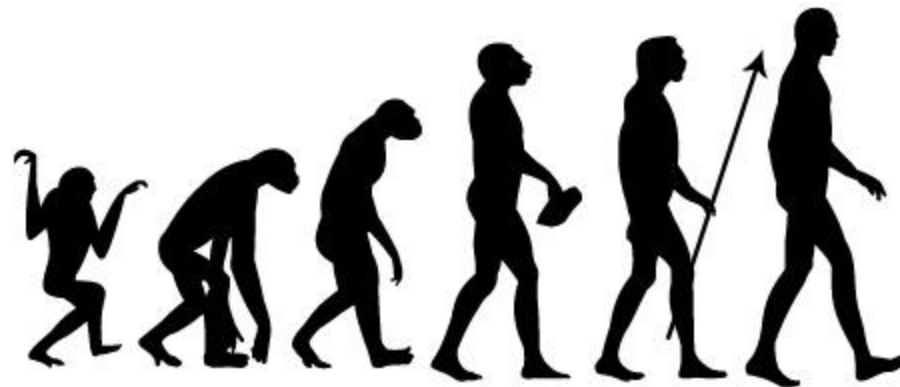
ステップ1 対象顧客（ペルソナorターゲット）

ステップ2 サービスを受けるとどうなる？

ステップ3 どんなサポートが必要？

ステップ4 特典、保証、金額は？

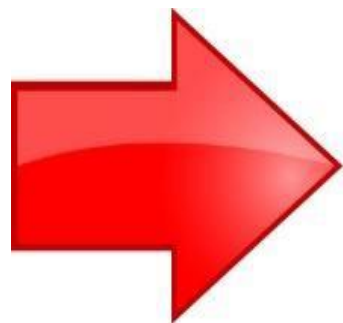
ステップ1&2 対象顧客 & ゴール設定



ステップ1&2 対象顧客 & ゴール設定

【誰をどうしたい】を

決めるところがスタート

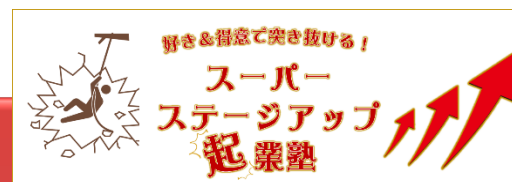


その結果を出すには
何が必要かを考えていく

ワーク 1

どんな人が対象？

夜も眠れず悩んでいることは？



【住福の場合】

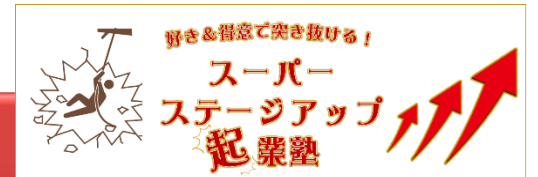
起業初期の個人事業主。趣味レベルから商売レベルになりたい。

月収10、30、50、100万円と伸ばしていきたい。

Webが苦手！マインドを強くしたい！（自信が無い、お金を受け取れない）

ワーク 2

あなたの
サービスを受けると
実生活がどう変わる？



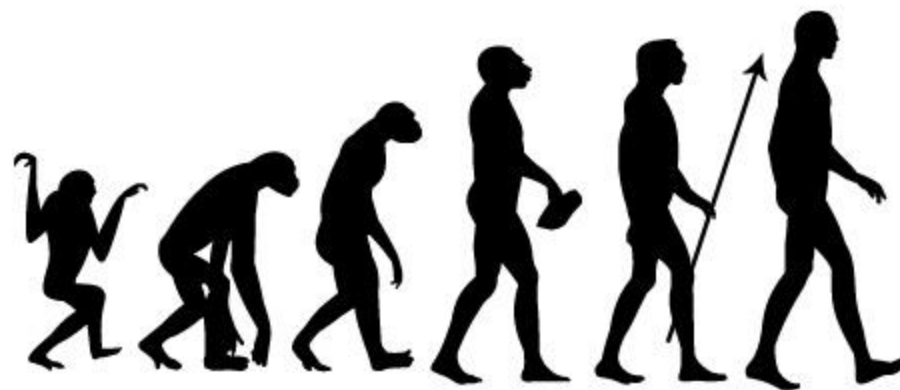
【住福の場合】

起業初期のモヤモヤ(動けない、自信が無い)が消え
安定して理想の集客・売上が出来る状態になる。

ステップ3

どんなサポートが必要？

何ができる？



ワーク 3

顧客の悩みを解決するために…

提供できるサービスと

必要な回数や期間を書き出す！

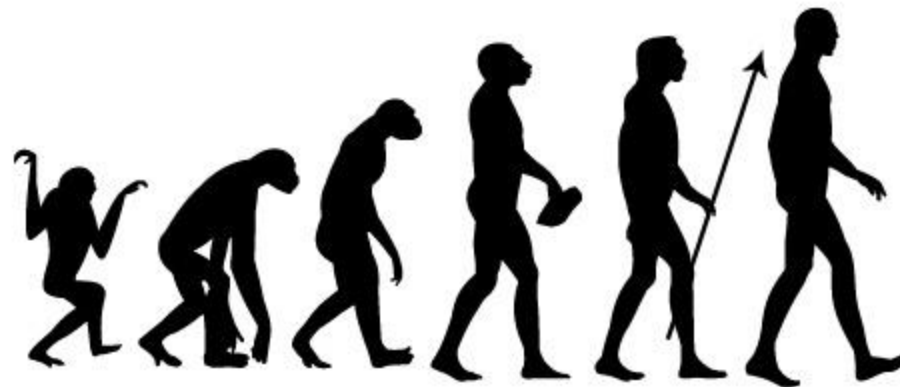
【住福の場合】

コンセプト作り、「行動できない」を無くす方法、自己肯定感の上げ方、お金のマインドセット、ブログ集客、メルマガ集客、LINE@、Instagram、バックエンド作り、セールス手法 etc → 4か月8回講座＋個別



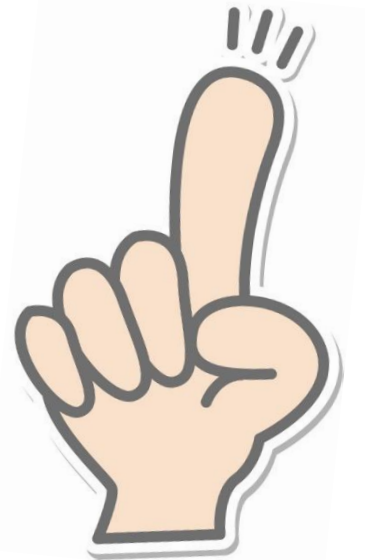
ステップ4

特典、保証、金額は？



【かなり大事なポイント】

- 特典で付加価値アップ
- 業務委託で強みを強化
- 保障や限定感なども吉



ワーク 4

どんな特典や保証が
つけられますか？

【住福の場合】

- オンラインサロン永久会員権（特典）
- 人気外部講師の特別セミナー（特典）
- 成果が出るまでサポート（保証）



ワーク 5

コースと価格を決める



【住福の場合】

はじめの一步コース(19.8万円) : 講座十月1回60分セッション

安心サポートコース(29.8万円) : 講座十月1回120分セッション

本気の覚悟コース(49.8万円) : 講座十月2回120分セッション+BC

※オプション ブログカスタマイズ(BC) 別途5万円～ HP制作(WP) 別途10万円～

※各コースメールサポートは無制限

全て含めて

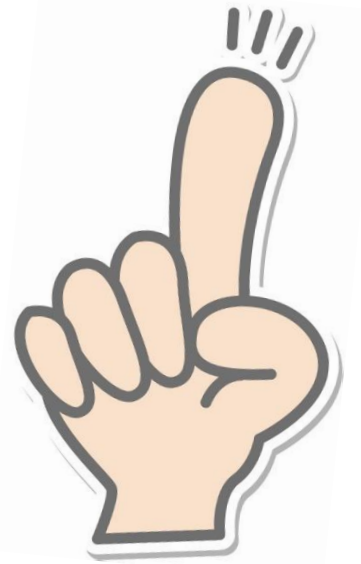
オファーといえます。



オファーが魅力的でないと
売れないと心得ておきましょう！

オファー×認知度×信用度

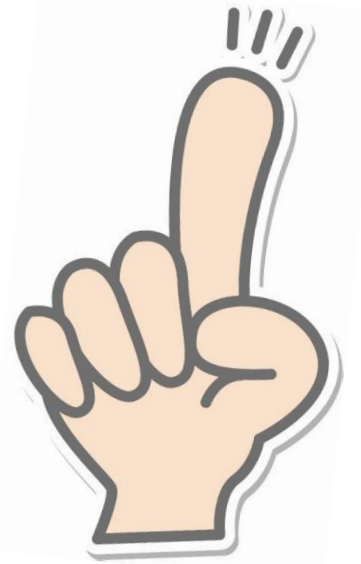
「売れる！」の方程式



オファー × 認知度 × 信用度

たまたま「売れた」のではなく、当たり前
に「売れる」状態を作ろう！

「売れる！」の方程式



感情を制する者が
セールスを制する

「自分の気持ち」が結果に影響します！

【バックエンド作成の順序】

- ① ペルソナ・コンセプト設定 (ブランディングワーク2)
- ② 競合バックエンドリサーチ (ブランディングワーク4)
- ③ バックエンド企画 (ブランディングワーク5)
- ④ 内容精査・ブラッシュアップ (ブランディングワーク6)
- ⑤ 販売コンテンツ作成 (ブランディングワーク7)

④

バックエンドの内容精査

【最重要ポイント】

顧客に結果が出る
内容かを追及する。

④ 内容精査(ブランディングワーク6)

【 30ステップワーク 】

ステップは
増やしてOK

→ バックエンドの設計図づくり

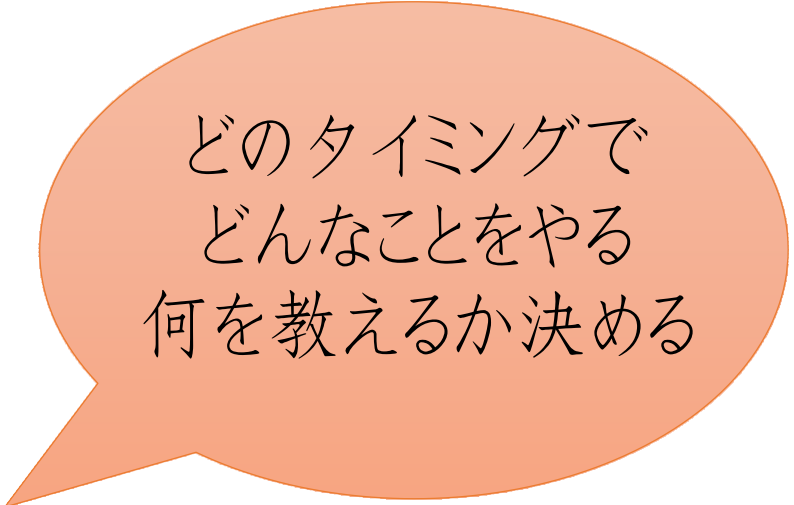
- どんな順序でサービスを提供するか
- どんな資料や準備が必要か
- なにか学ぶべきものはないか

④ 内容精査(ブランディングワーク6)

【 30ステップワーク 】

例)月収100万円になるビジネス構築

- ステップ1 コンサルのオーディションを行う
- ステップ2 Facebookの秘密のグループを作る
- ステップ3 コンサル手順の説明をする&支払方法の確認
- ステップ4 初回登録ワークを出す
- ステップ5 契約書・請求書を作り確認してもらう
- ステップ6 初回登録ワークを見ながら120分セッション
- ・
- ・
- ステップ100 月収100万円稼げている 又は 稼げる基盤が出来ている



どのタイミングで
どんなことをやる
何を教えるか決める

【休憩】



【バックエンド作成の順序】

- ① ペルソナ・コンセプト設定 (ブランディングワーク2)
- ② 競合バックエンドリサーチ (ブランディングワーク4)
- ③ バックエンド企画 (ブランディングワーク5)
- ④ 内容精査・ブラッシュアップ (ブランディングワーク6)
- ⑤ 販売コンテンツ作成 (ブランディングワーク7)

⑤

販売コンテンツ
作成

販売コンテンツとは？

リアルで売る場合

= プレゼン用資料、説明用資料

Webで売る場合

= 販売記事、商品詳細記事



セールスとは

■ バックエンド販売スケジュール

セミナー(即売)
& フォローセッション
→ リアルで売る

体験セッション
キャンペーンセッション

ブログ、HP
メルマガ、SNS
→ ネットで売る

1か月毎にどこで売なのか 又は
何を売のかを変え、計画的に
発信していくと飽きられない。

売上の考え方

- ✕ 毎月同じ売上(安定)を目指す(月商ベース)
- 売れるシーズンにしっかり売る(年商ベース)

◆売れるシーズンは年に4回

1月、4月 → 新しいことを始めやすいシーズン

7月、12月 → ボーナスでお金のあるシーズン

売上伸ばす部

販売コンテンツとは？

リアルで売る場合

= プレゼン用資料、説明用資料

Webで売る場合

= 販売記事、商品詳細記事



【リアルな場では…】



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。
- ・自然と口コミ・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】

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。

またセールスが苦手という方でも、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、売出し力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
 - ・売出し力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

◆ お支払いやお申込、もしもトラブルカードでお問い合わせ、分割払いも可能です。ご相談ください
 ◆ セッション日は日曜祝日以外で、お急ぎに都合のいい日で行っていただけます。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キャンセル料一部が掛かります。
 ◆ お申込み後のお客様都合でのキャンセルの場合、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 (加田 喜代子)
 10年間におわり、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、一躍間で半分の体重に成功。その経験を生かして自分自身の経験からお客様、お客様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活躍。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。

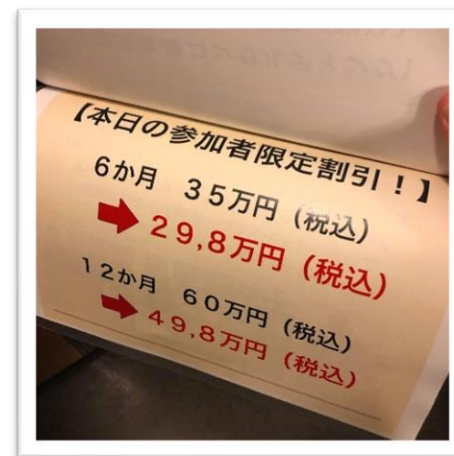
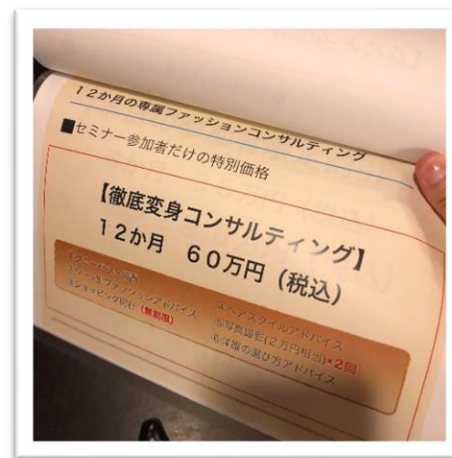
ファスティングだけでなく、内面も美しくなる「無条件マインド」を世に広める活動も積極的に行っている。今年10月には書籍出版も予定している。

ブログへのアクセスはコチラから
 講師Kiyomiは美人♪
 ファスティングアドバイザー Kiyomi
<https://ameblo.jp/fastingkiyomika>
 お問い合わせはコチラ
 e-mail: kiyomi0925m@gmail.com



バックエンド作成 & セールス

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、一言で言うとどうなれるサービス
- 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)

バックエンド作成 & セールス



資料が出来たら印刷して
プレゼンしやすいファイルで管理

バックエンド作成 & セールス

このプレゼン資料は
セミナー・お茶会
などでも使えます！

自分や大切な人(子供・パートナー)を
犠牲にする働き方は終わりにしよう！

自分ブランド 構築コンサルティング

月収50万円～200万円を最短距離で実現！



自分が大事な人をちゃんと大事にできる
ビジネスの仕組みを作りませんか？

Webで楽しい未来を創造する

NEXT
INNOVATION

バックエンド作成 & セールス

テンプレートを会員サイトから
ダウンロードして
編集・作成下さい。



ご希望の方は住福が添削します。

販売コンテンツとは？



リアルで売る場合
＝プレゼン用資料、説明用資料

Webで売る場合
＝ 販売記事、商品詳細記事

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



オファー×認知度×信用度

販売記事と集客心理学

販売記事に必要な内容



- ① 購入するとお客様はどうなるのか
- ② その理由、根拠は？
- ③ すでに購入した方はこうなっている
- ④ 商品(サービス)の詳細、申込みリンク
- ⑤ **一言で伝えると「どんな変化があるのか」**



セールス苦手を克服！

お金のマインドセット



セールスについて

■ 販売のパターンは？

- ・ ブログ、HP 契約
- ・ メルマガ 契約
- ・ セミナー 契約
- ・ 体験サービス オファー × 認知度 × 信用度
- ・ セミナー → フォロー 契約

皆さん、どれで販売しますか？

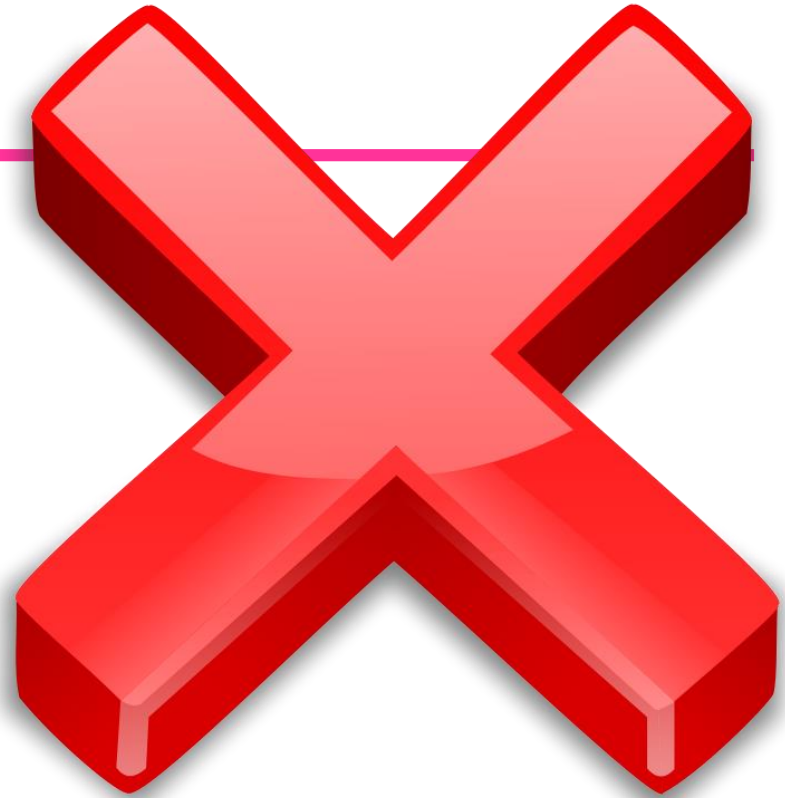
セールスって
どんなイメージ？
得意？好き？

セールスとは



売込み！

頑張っつて買わせる！



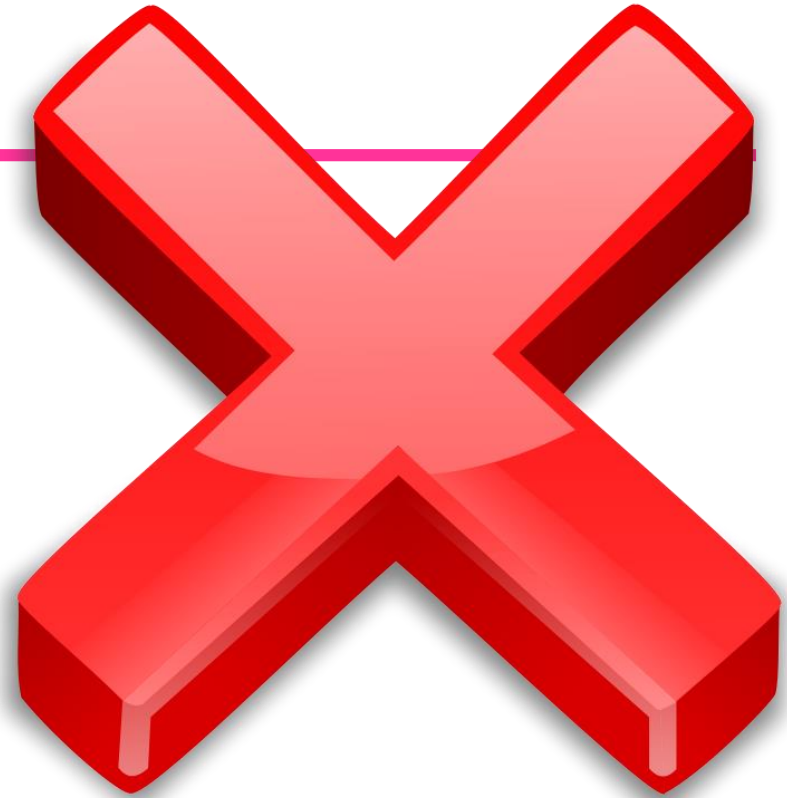
セールスとは

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



■ お金とは

お金 = 決心料

決めるところで、しっかりお金を頂く。

金額によってお互いのマインドも大きく変わる。

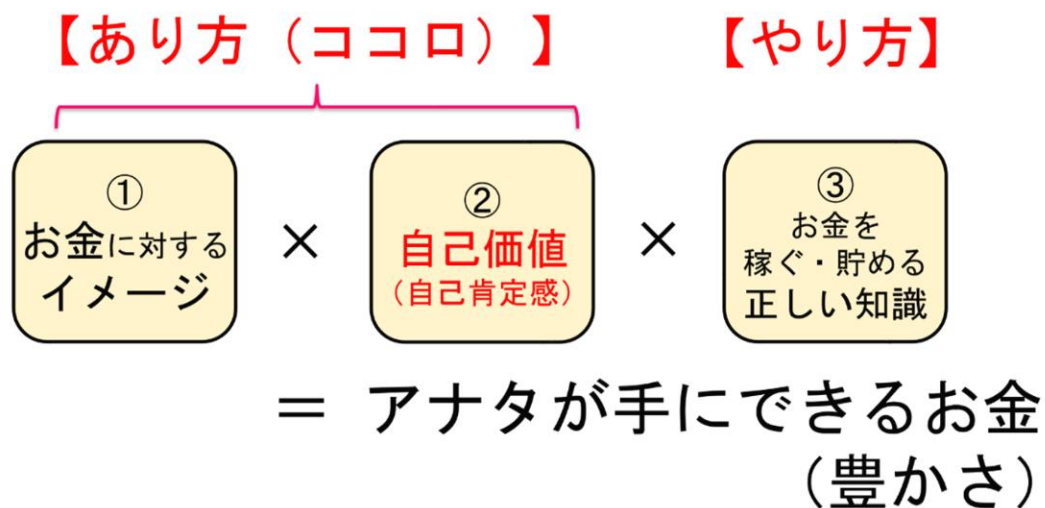
ただし起業初期は
安くてもいいから沢山の
経験と実績を積むこと！

バックエンドは
あくまで一つの型

相手次第で内容・価格は
変化してOKです！

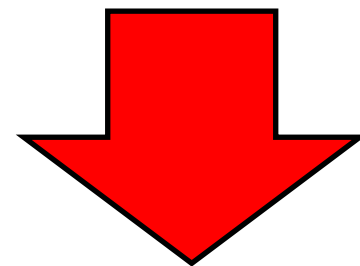
起業の基礎

【余談】 お金の公式



幸せなお金持ちになるためにはココロのあり方が超重要

お金と心は
密接に
関係している！



自信が必要

自信を手に入れるには…

- ① 沢山の人の喜んでもらう
- ② 自己否定を手放す
- ③ その一歩を踏み出す

起業の基礎

結果を出せるか不安…で売れません。

コチラが全力でやるなら、
最終的に結果が出るかどうかは相手次第。

結果や相手は
コントロールできない

結果以上に

やる気があるなら
とことん付き合うよ！

相手のやる気、気持ちにコミット

お金を受け取るというのは…

慣れ

お金のブロックというか
「受け取る勇気」を
出せるかが大事



いつの間にか
売れちゃう！

へビのカラダセールス

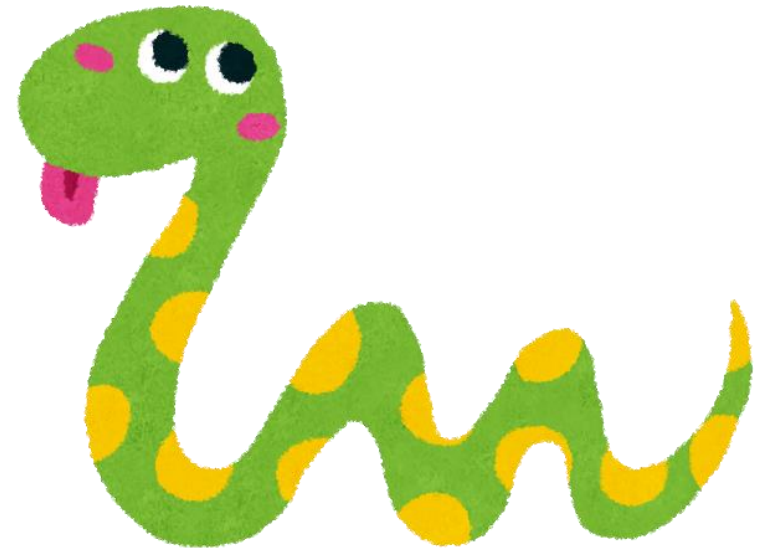


リアルでセールス&集客

■ 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！

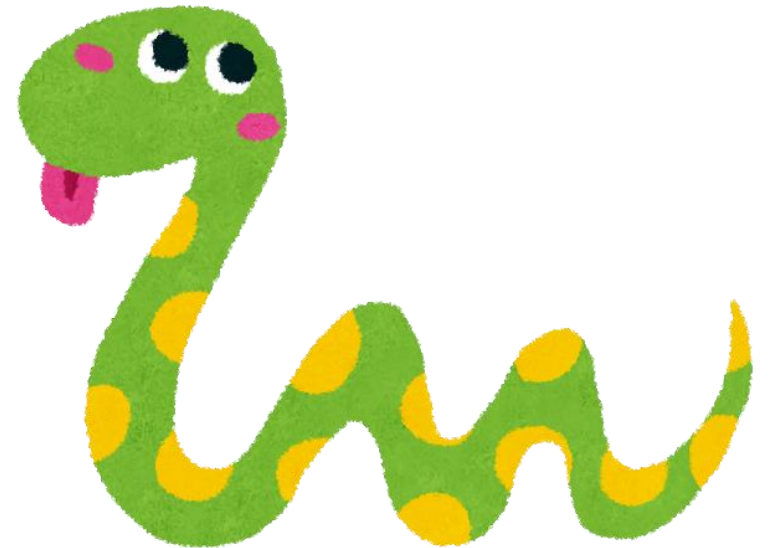


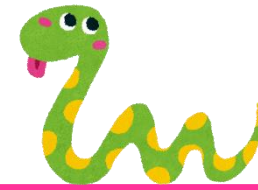
リアルでセールス&集客

■ 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





顕在意識

5~10%
意思決定・判断

潜在意識

90~95%
記憶・思考パターン
概念・思い癖
習慣・人格 など

■ 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

◆ 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

体験セッションやオリエンテーションは…

やること(課題)

9割

やり方(ノウハウ)

1割

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 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、悩みを引き出す
- 3、願望を引き出す

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か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！」

セールスマンの言うことを
簡単に信じますか？



【内容】を語るのではなく

【結果】を教えるのが一番効果的



【内容】とは

こういうことを学べる。こういういことが身につく。



つまり、【説明】です。

【結果】とは

実生活での変化。現実的な数値変化など。



つまり【成る未来】です。

【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

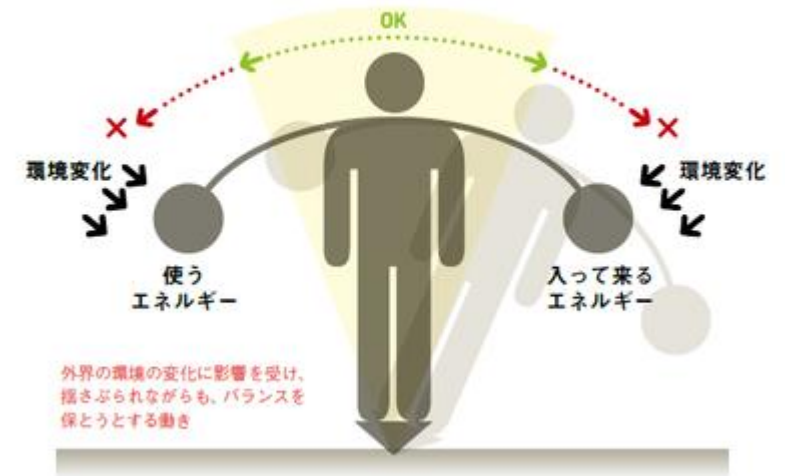
を伝えよ！

契約に繋がるセッションの流れ(補足)

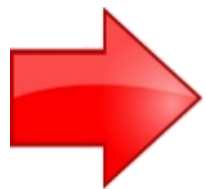
ホメオスタシスの弥次郎兵衛

■ 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

当日～5日以内に決めると
安くなるor特典があるなど！

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
- 自分のエネルギーセルフイメージ(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

ワーク6
残り2か月、
具体的にどんな
取り組み(課題)
をしますか？



好き&得意で突き抜ける！

スーパー
ステージアップ
起業塾



以上

おつかれさまでした。

【次回開催:7月8日】

4回目 ビジネスマインド**超**強化

ビジネスも人生も豊かに！

豊かさの原理原則を学ぶ

7つの習慣

