

TV出演 キャンペーン②

ビジネス基礎の3本柱徹底解説★

売れる私になる

3要素1Day講座

【3日間限定価格】

88000円 → 33000円★

講座後7日間アーカイブ有り！

リアル参加の方のみプレゼント有り！

集客

セールス

商品

具体的な方法を
理解して行動しよう！

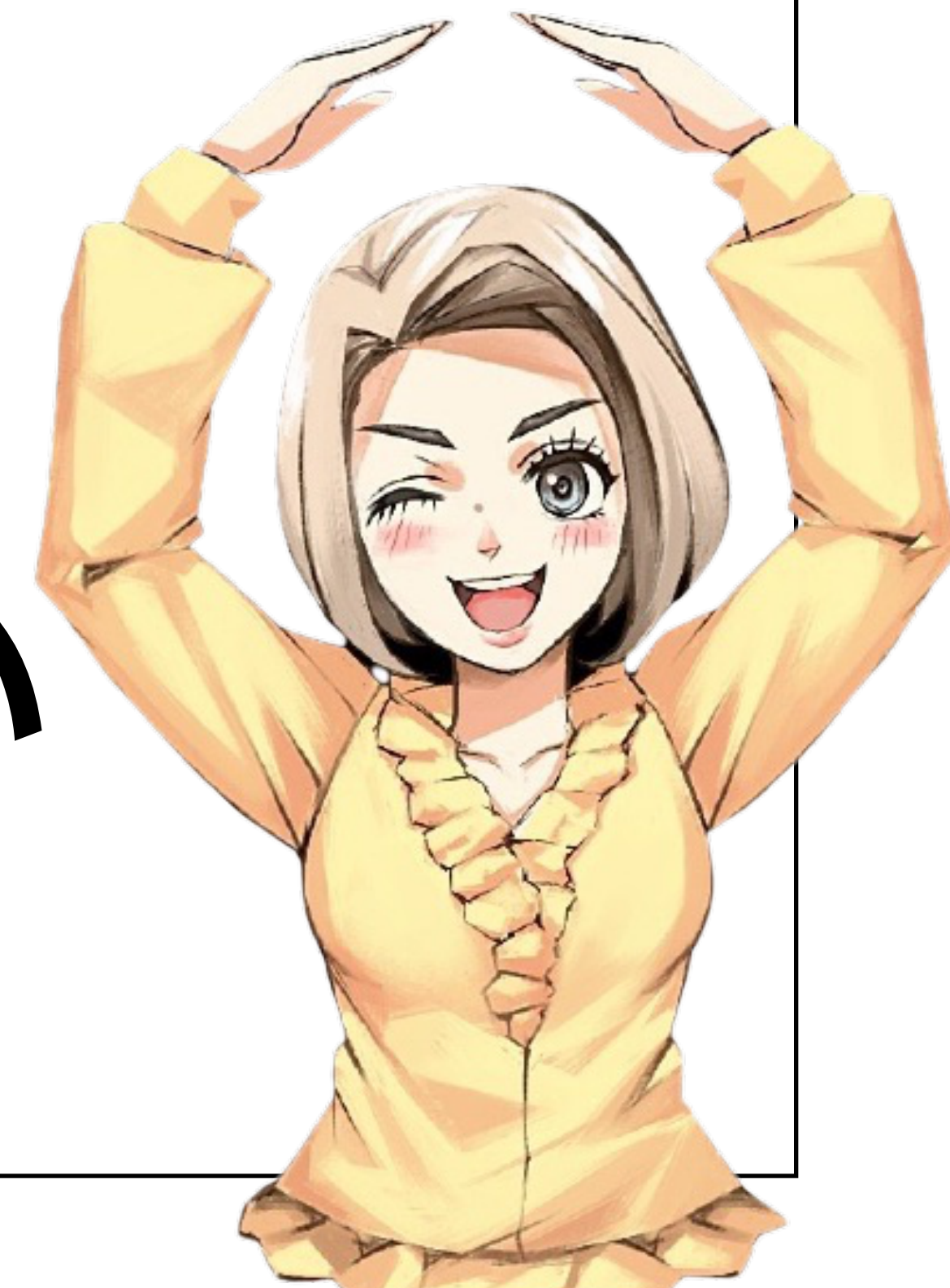
72時間以内に申込で
本日の録画&pdf 



受講ルール

顔出し必須/質問はチャット欄/講座中はミュート

- ① 静かな環境で集中
- ② 積極的に参加
- ③ 分からない事を放置しない



売れる私になる！3要素1 Day講座

1 Day講座の目的

SNS発信を1欠片も無駄にしない！

✓売上に繋がる

仕組みを作ってみる



売れる私になる！3要素1 Day講座

こんなお悩みはありませんか？

- ☑ SNS発信しても集客できない
- ☑ LIVE配信しても収益化してない
- ☑ これからSNSで集客したい
- ☑ 起業副業でSNS発信を活用したい



売れる私になる！3要素1 Day講座

もくじ

9:00スタート

①売上にならない最大の理由

10:00

②商品作りの「0軸」整備

(休憩15分予定)

11:15

③SNS発信に必要な〇〇化

12:00

④「体験」のカラクリ

13:00終了



売れる私になる！3要素1 Day講座

チャットを使って自己紹介

【チャットに自己紹介】

- ①お名前/仕事内容
- ②6ヶ月後の目標売上
- ③今回の講座の参加目的



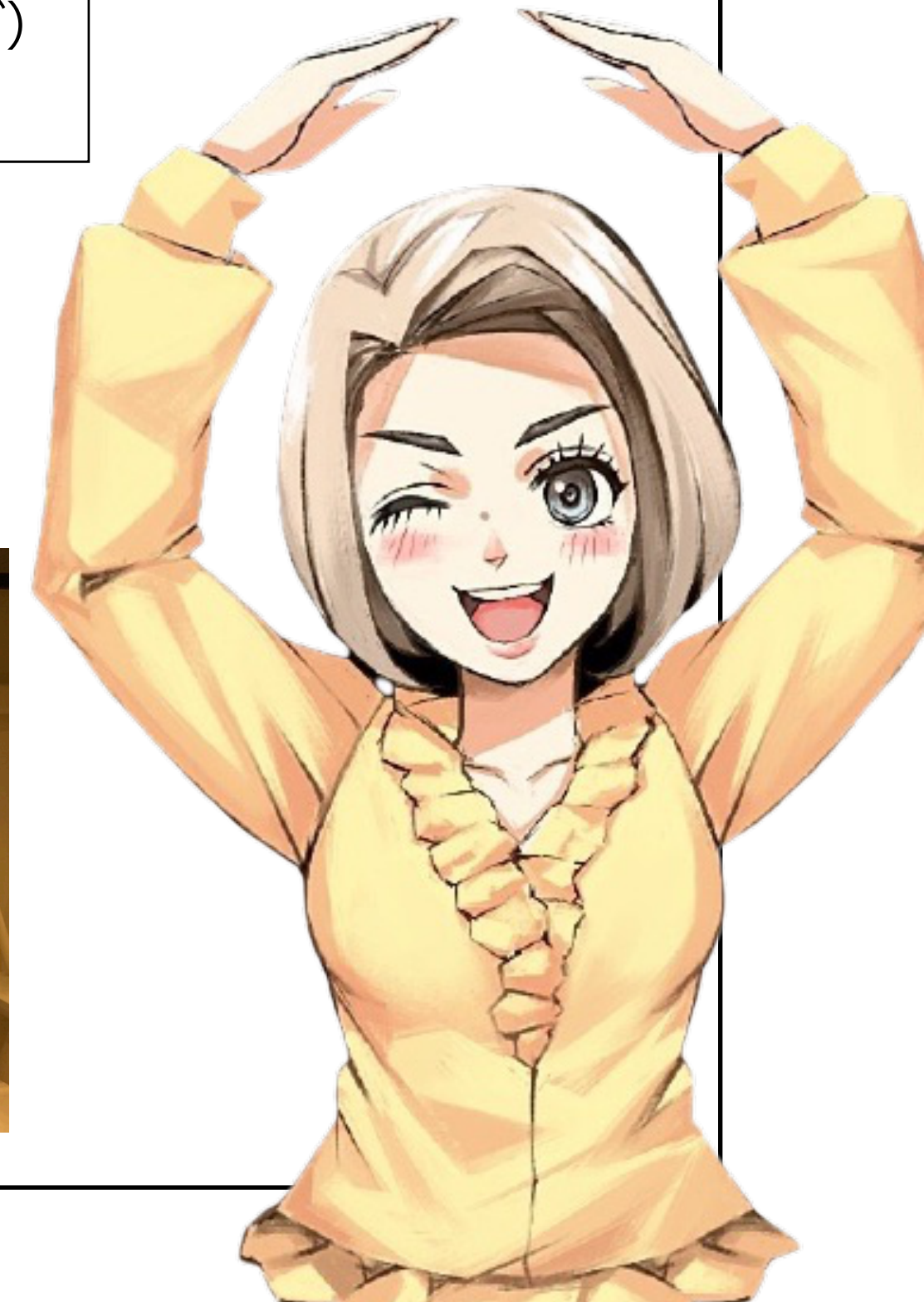
売れる私になる！3要素1 Day講座

2022.5/9 日本テレビ/しゃべくり007出演！

先日放送のしゃべくり007に出演！ ※実はTVは5回目



- ・ダイエット番組2回出演 (TBS)
 - ・ハラスメント番組 (TBS)
 - ・エイキョ-さん (日本テレビ)
 - ・しゃべくり007 (日本テレビ)
- ※地方TV1回



売れる私になる！3要素1 Day講座

①売り上げにならないの最大の理由

TV出演したら稼げる！

出版したら売れる！

SNSでバズれば売れる！



売れる私になる！3要素1 Day講座

①売り上げにならないの最大の理由

TV出演したら稼げる！
出版したら売れる！
SNSでバズれば売れる！

実際TV出演しても、出版しても、SNSで人気が出ても
売れない奴は1円にもなっていません！



売れる私になる！3要素1 Day講座

①売り上げにならないの最大の理由

なぜ同じTV出演なのに違う結果なの？



売れる私になる！3要素1 Day講座

①売り上げにならないの最大の理由

なぜ同じTV出演なのに違う結果なの？

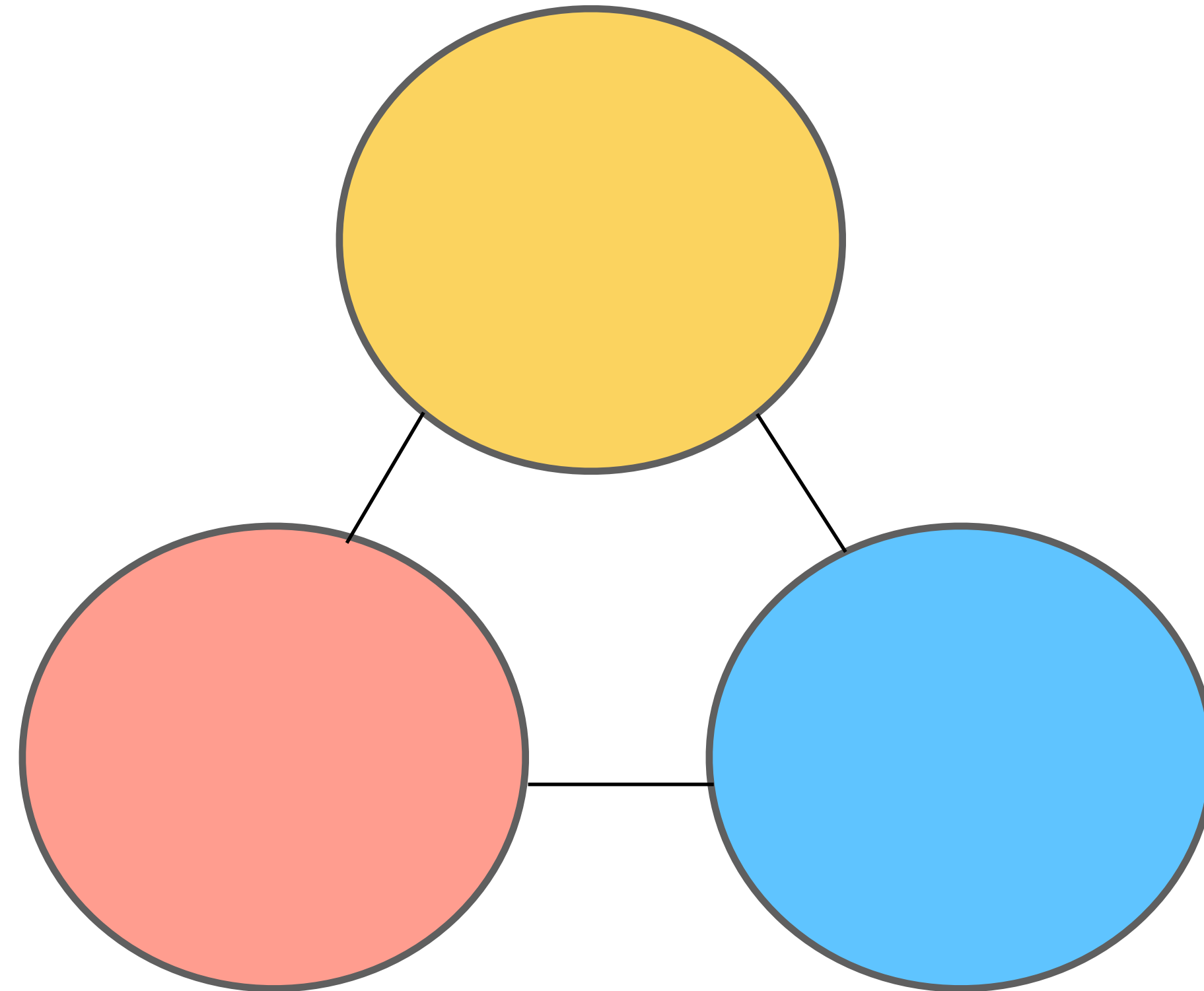
準備10割！



売れる私になる！3要素1 Day講座

①売り上げにならないの最大の理由

売れてる人は3つの準備が完璧である！



売れる私になる！3要素1 Day講座

①売り上げにならないの最大の理由

売れてる人は3つの準備が完璧である！

集客

セールス

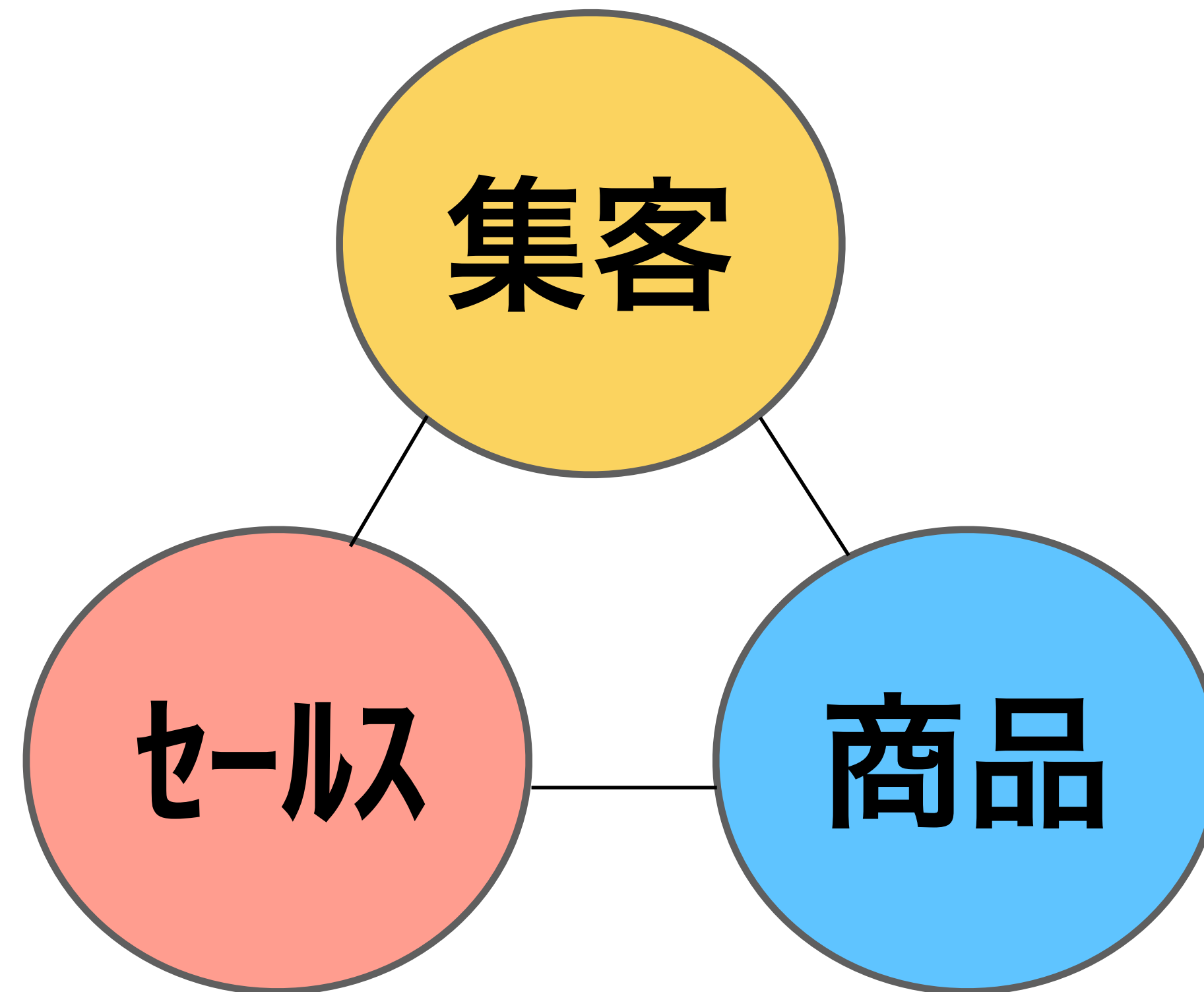
商品



売れる私になる！3要素1 Day講座

①売り上げにならないの最大の理由

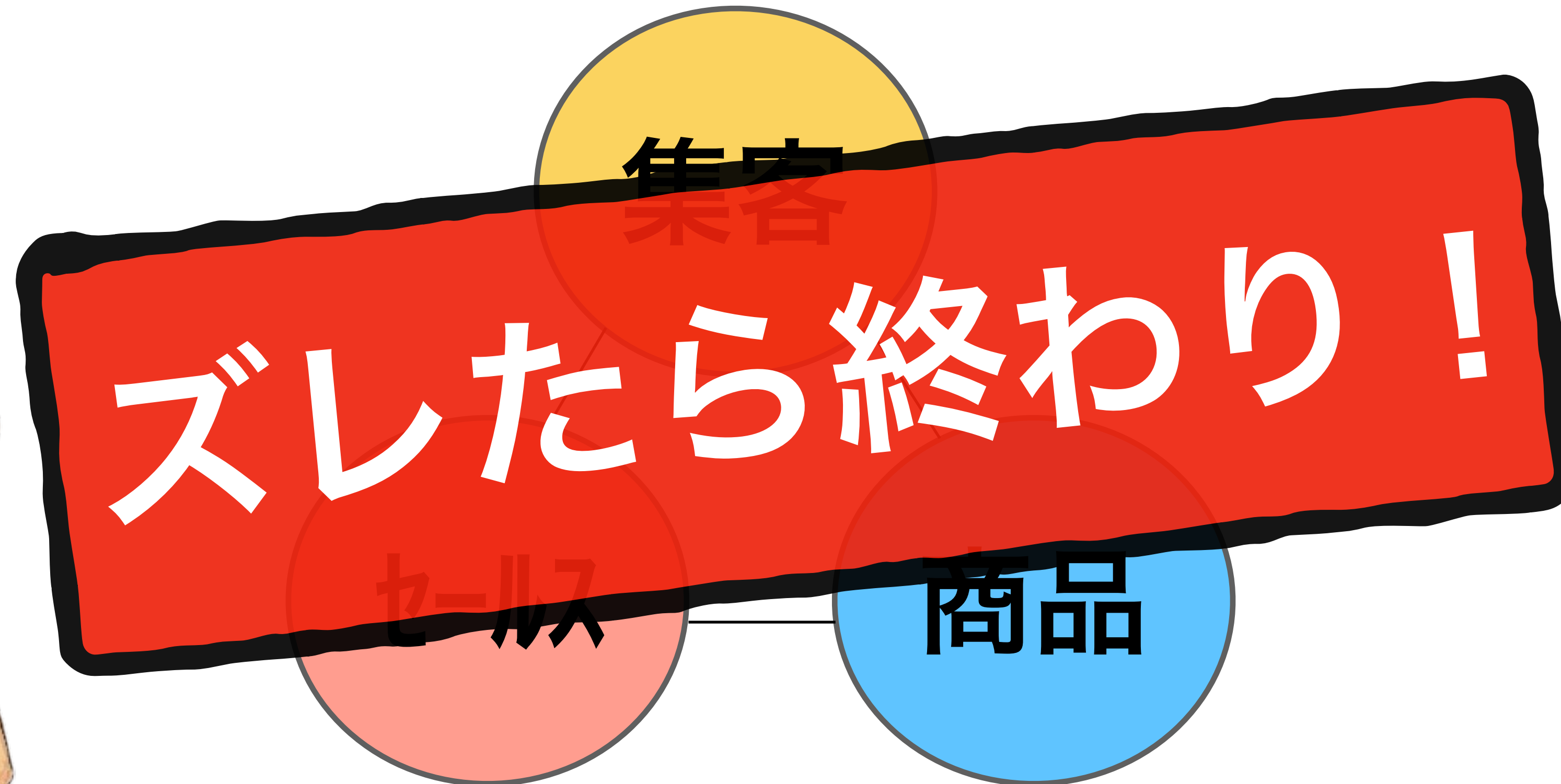
何で3つが必要なの？



売れる私になる！3要素1 Day講座

①売り上げにならないの最大の理由

何で3つが必要なの？



売れる私になる！3要素1 Day講座

①売り上げにならないの最大の理由

セールスファネル（顧客導線）



ズレない事が
最も大事

認知 (know)

興味 (like)

信頼 (trust)

購入 (buy)

SNS

リアル

LINE/メルマガ

フロント体験

個別体験

商品



売れる私になる！3要素1 Day講座

①売り上げにならないの最大の理由

各パートの主な役割

① SNS

- ☑ 認知
- ☑ 拡散
- ☑ 教育①

② LINE

- ☑ リスト
- ☑ 連絡窓口
- ☑ 教育②

③ 1:多

- ☑ 皆で試食
- ☑ 商品試食
- ☑ 教育③

④ 個別

- ☑ 個別試食
- ☑ 商品提案
- ☑ 教育④

⑤ 商品

- ☑ 本命商品
- ☑ 結果
- ☑ 育成

売れる私になる！3要素1 Day講座

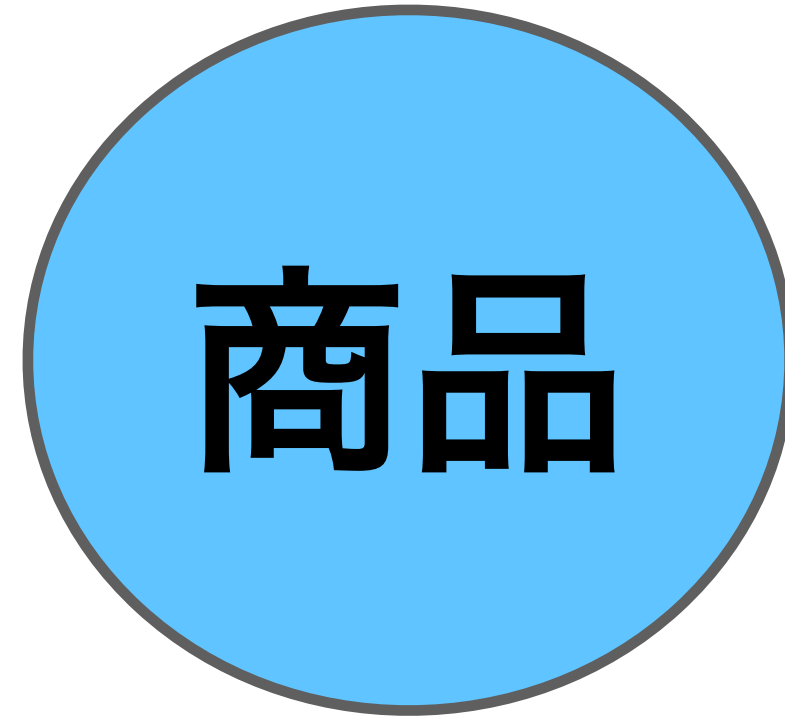
①売り上げにならないの最大の理由

売れてる人は3つの準備が完璧である！



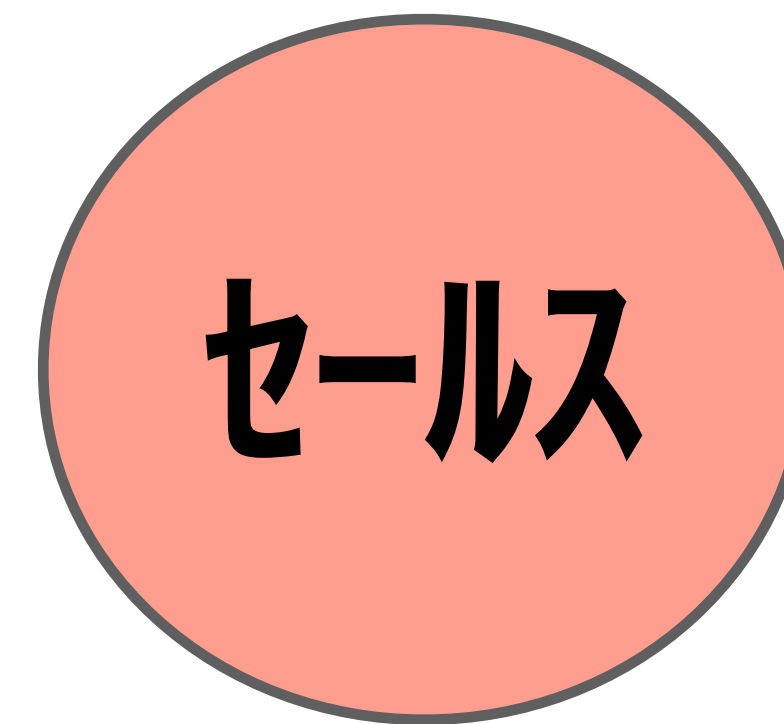
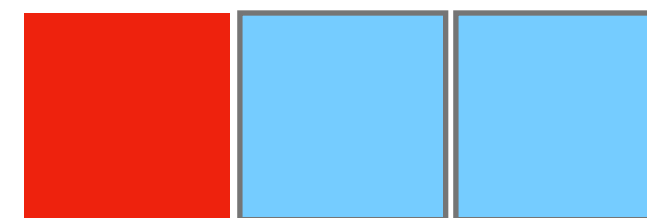
SNS発信から商品に繋げるまでのスマートな流れ

5つのファネル



お客様の問題を解決できる
中長期的な本命商品

3つの軸



商品を購入したくなる信頼の上
に成り立つ「訴求」

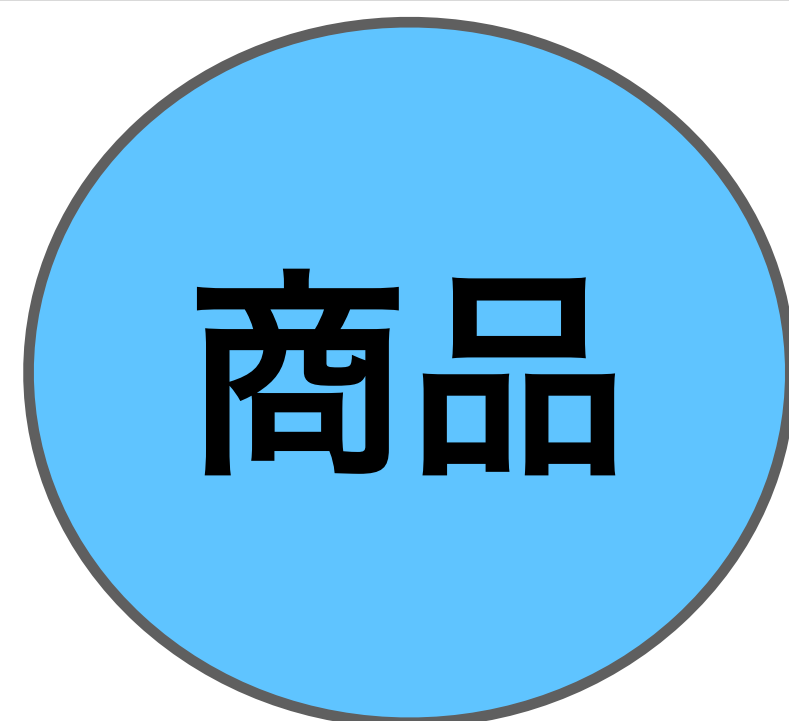
3つのステップ



売れる私になる！3要素1 Day講座

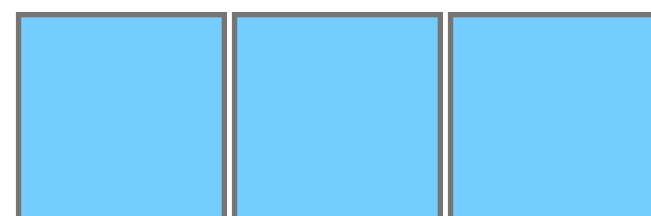
②商品づくりの「0軸」整備

商品に必要な3つの軸



お客様の問題を解決できる
中長期的な本命商品

3つの軸



【商品ができていない人に起こる問題】

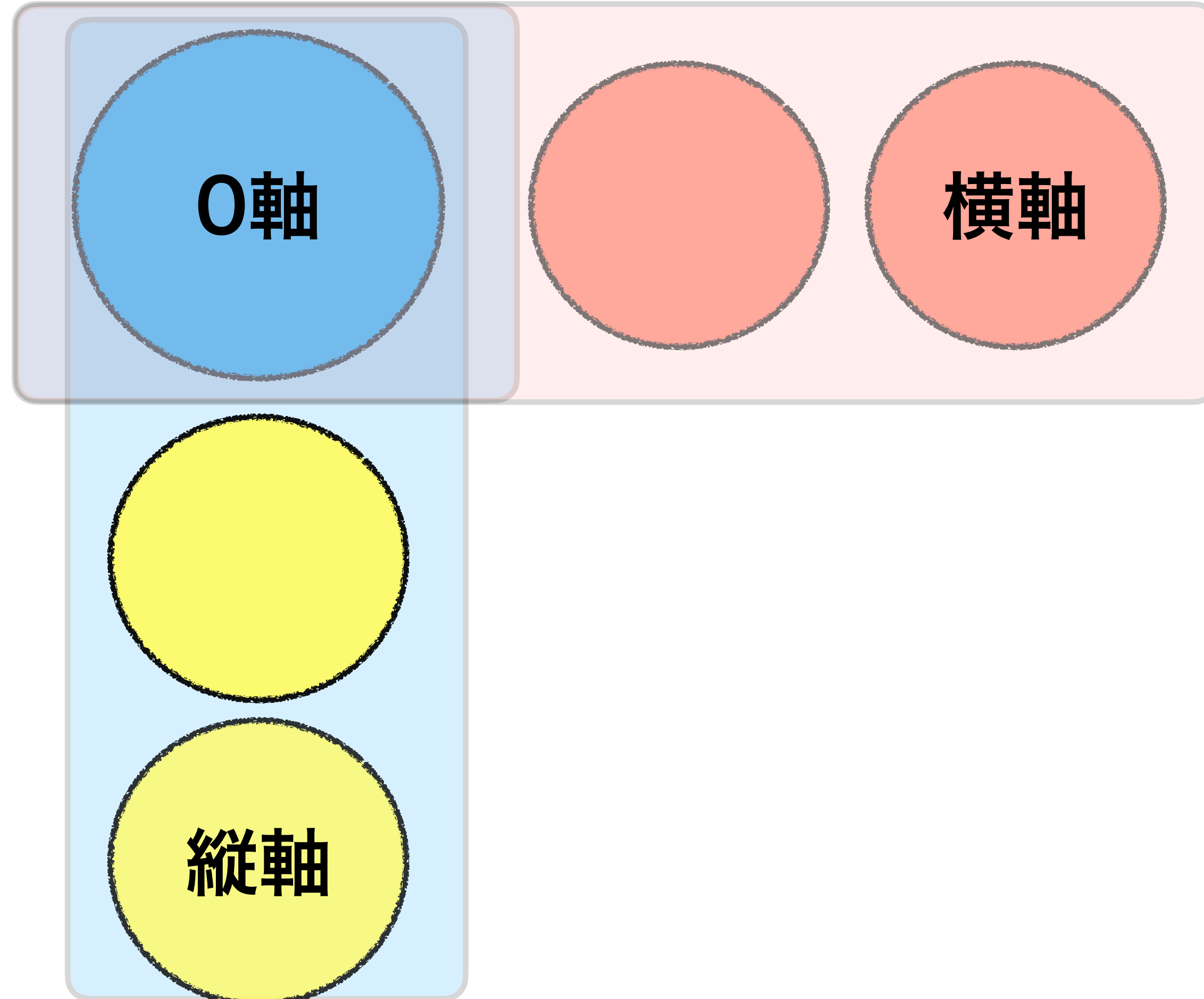
- ✓何を発信するかわからない
- ✓どの媒体での発信が適切かわからない
- ✓リピーターがいない・少ない
- ✓プランニングが出来ない
- ✓お試し商品が作れない



売れる私になる！3要素1 Day講座

②商品づくりの「0軸」整備

Q:収益化するには何が必要なの？



売れる私になる！3要素1 Day講座

②商品づくりの「0軸」整備

Q:収益化するには何が必要なの？

0軸

●あなたが何を売れる人なのか？
コンセプト作り/キャッチコピー/バックエンドの基礎

縦軸

●0軸のラインナップ
「松竹梅」セルUP商品・セルダウン商品

横軸

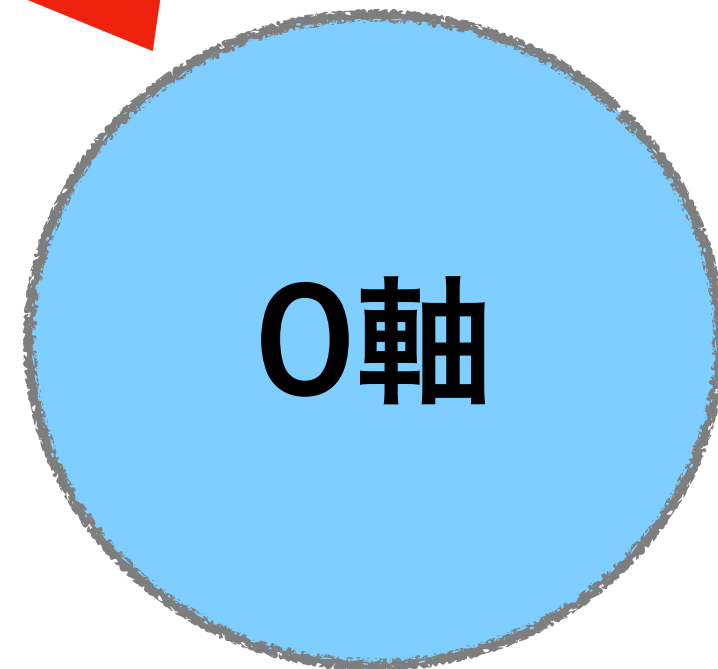
●縦軸のラインナップ
複数のバックエンド商品/次に顧客が欲しがるもの



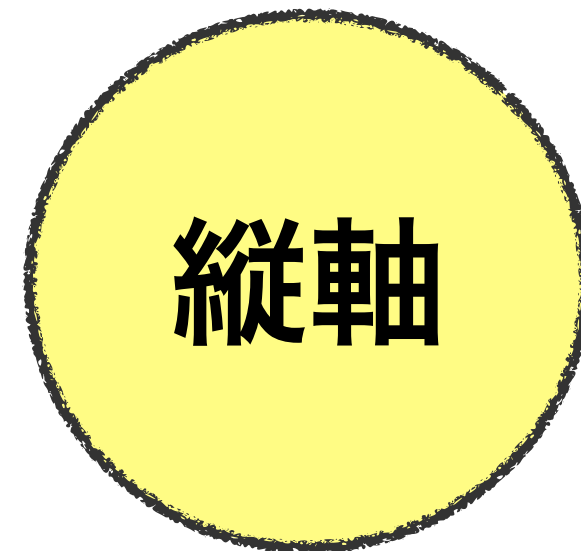
売れる私になる！3要素1 Day講座

②商品づくりの「0軸」整備

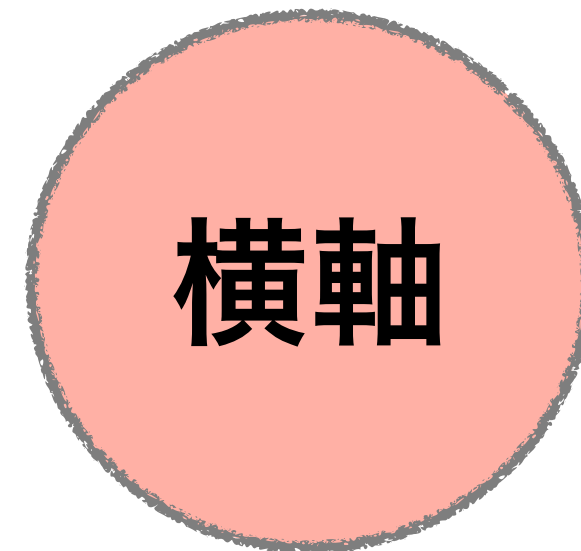
Q:あなたの商品はどこまで準備されていますか？



3ヶ月30万円
〇〇講座
集客



〇〇講座
(梅) 1 Day講座
(竹) 0軸3ヶ月講座
(松) 6ヶ月講座



△△講座
(梅) 1 Day講座/講座
(竹) 3ヶ月講座/個別
(松) 6ヶ月講座/講座&個別



売れる私になる！3要素1 Day講座

②商品づくりの「0軸」整備

0軸商品の考え方

0軸

- ☑ 誰の？（ペルソナ）
- ☑ どんな悩み事を？（悩み）
- ☑ 何を使って（出来ること）
- ☑ どのように解決するの？（再現性）



売れる私になる！3要素1 Day講座

②商品づくりの「0軸」整備

誰の？（ペルソナ） & どんな悩み（悩み事）

0軸

ポイント

ペルソナは実在する人物で考えるのが正解○

☒金払いの良い専業主婦 →存在しない

※自分に都合のいい人ではない。実際にいた人/少し前の自分にヒント

悩み事はペルソン有りきで考えるのが正解○

☒悩みを抜き出すためのものが →ペルソナなだけ

※ペルソナに売るのでなく「その問題を抱える人に売る」



売れる私になる！3要素1 Day講座

②商品づくりの「0軸」整備

何を使って？（あなたが出来ること）

0軸

ポイント

自分の経験の掘り起こし。実績を書き出す。

実績は「成果」「結果」の両軸！

※成果も十分な商品作りのヒント

好きな事や得意なこと（継続できるので）が理想だが

「需要のないものは削る」

商品単価にも関わるので対象者は細く設定する。



売れる私になる！3要素1 Day講座

②商品づくりの「0軸」整備

ワークタイム①

0軸

①あなたの出来ることを書き出してみよう！



売れる私になる！3要素1 Day講座

②商品づくりの「0軸」整備

ワークタイム①

0軸

①あなたの出来ることを書き出してみよう！

(例)

エステサロン全国1位獲得
キャッチセールス初月から2位
営業マン2ヶ月でナンバー2
ライブ配信
話し方
心理学
商品作り(組立)
原稿書き換え
コミュニティ運営
営業歴20年
LIVE配信歴5年
エステ歴12年
サロン経営歴7年半

イベント企画
メールで交渉
懇親会で目上に好かれる
トップに取り入れるスキル
資料作りが早い
1時間一人喋りができる
体系化・再現性
対談・mc
ダイエット20kg成功
ヨガ・アクティブヨガ
低GI値ダイエット

ダイエット知識
フェイシャルトリートメント
ボディトリートメント
化粧品の説明
お肌理論
体理論
店舗運営
マーケティング
イベント主催
オンラインビジネス
動画編集



売れる私になる！3要素1 Day講座

②商品づくりの「0軸」整備

ワークタイム②

0軸

②誰に向けたどんな悩みなら解決出来るか考えよう



売れる私になる！3要素1 Day講座

②商品づくりの「0軸」整備

ワークタイム②

0軸

②誰に向けたどんな悩みなら解決出来るか考えよう

(例)

SNSから集客したい人 (特にLIVE配信)

店舗集客・個人事業主

月10万円以上稼ぎたい人

リアルビジネスしかやったこと無い中小企業

→SNSから集客して自分の商品を購入してもらえる

→スマホ1台からでも可能な経費が少なく利益が大きいビジネスモデル



売れる私になる！3要素1 Day講座

②商品づくりの「0軸」整備

どのように解決するの？（再現性と体系化）

0軸

ポイント

あなたのやってきたステップを具体的に並べる。

手順・方法論・思考など

顧客の問題を解決するのに必要なものを抜粋！

あなた以外の人があっても同じ結果ができるか？

「あなただけができた」では商品にならない。

初心者がやるのに必要な項目を更に加える



売れる私になる！3要素1 Day講座

②商品づくりの「0軸」整備

どのように解決するの？（再現性と体系化）

0軸

①対象者を絞ったら出来ることを「カテゴリー」に分ける



売れる私になる！3要素1 Day講座

②商品づくりの「0軸」整備

ワークタイム①

0軸

①あなたの出来ることを書き出してみよう！

(例)

エステサロン全国1位獲得

キャッチセールス初月から2位

営業マン2ヶ月でナンバー2

ライブ配信

話し方

心理学

商品作り(組立)

原稿書き換え

コミュニティ運営

営業歴20年

LIVE配信歴5年

エステ歴12年

サロン経営歴7年半

イベント企画

メールで交渉

懇親会で目上に好かれる

トップに取り入るスキル

資料作りが早い

1時間一人喋りができる

体系化・再現性

対談・mc

ダイエット20kg成功

ヨガ・アクティブヨガ

低GI値ダイエット

セールス

ブース集客

ダイエット知識

フェイシャルトリートメント

ボディトリートメント

化粧品の説明

お肌理論

体理論

店舗運営

マーケティング

イベント主催

オンラインビジネス

動画編集



売れる私になる！3要素1 Day講座

②商品づくりの「0軸」整備

どのように解決するの？（再現性と体系化）

0軸

②カテゴリーを1つ選択して必要なものを順に並べる

セールス

(例)

エステサロン全国1位獲得

キャッチセールス初月から2位

営業マン2ヶ月でナンバー2

営業歴20年

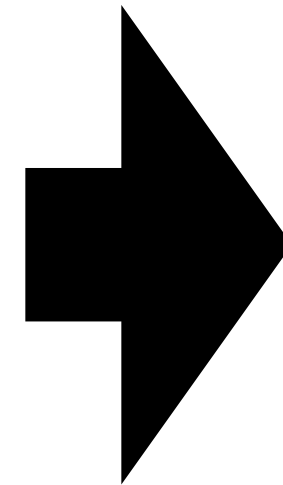
メールで交渉

懇親会で目上に好かれる

トップに取り入るスキル

セールス

ブース集客



売れる私になる！3要素1 Day講座

②商品づくりの「0軸」整備

どのように解決するの？（再現性と体系化）

0軸

②カテゴリーを1つ選択して必要なものを順に並べる

セールス

(例)

エステサロン全国1位獲得

キャッチセールス初月から2位

営業マン2ヶ月でナンバー2

営業歴20年

メールで交渉

懇親会で目上に好かれる

トップに取り入るスキル

セールス

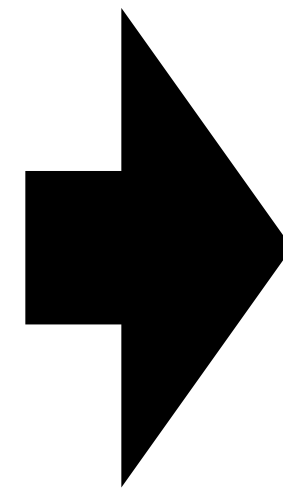
ブース集客

(体系化)

この時に

「あなたがやっていた事」

は何ですか？



売れる私になる！3要素1 Day講座

②商品づくりの「0軸」整備

どのように解決するの？（再現性と体系化）

0軸

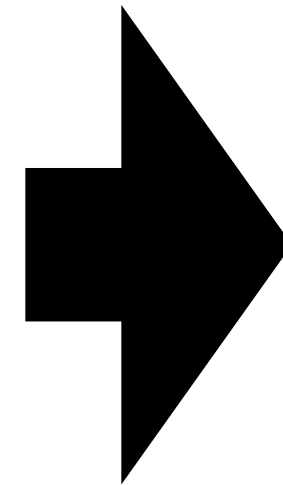
②カテゴリーを1つ選択して必要なものを順に並べる

セールス

(例)
エステサロン全国1位獲得

(体系化)

- ☑ 毎日日報
- ☑ 目標からの逆算
- ☑ 日割り計算
- ☑ 対象者の目処立て
- ☑ 訴求確認
- ☑ 予想着地
- ☑ 目標を下げない
- ☑ プレゼン
- ☑ 理論と説明
- ☑ 図解説
- ☑ 目標を伺う
- ☑ プランニング
- ☑ カード決済の仕組み
- ☑ 次の購入時期
- ☑ 次予約
- ☑ ビフォー・アフター



売れる私になる！3要素1 Day講座

②商品づくりの「0軸」整備

どのように解決するの？（再現性と体系化）

0軸

③類似ジャンルを1まとめにし「カテゴリー名」をつける

セールス (体系化)

数字出し

- ☑ 毎日日報
- ☑ 目標からの逆算
- ☑ 日割り計算

訴求と目標

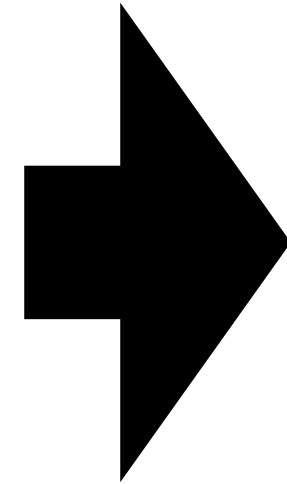
- ☑ 対象者の目処立て
- ☑ 目標を下げない
- ☑ 予想着地

見せ方プレゼン

- ☑ 理論と説明
- ☑ 図解説
- ☑ プレゼン
- ☑ ビフォー・アフター
- ☑ 目標を伺う
- ☑ プランニング
- ☑ 訴求確認

次の販売種まき

- ☑ カード決済の仕組み
- ☑ 次の購入時期
- ☑ 次予約



売れる私になる！3要素1 Day講座

②商品づくりの「0軸」整備

どのように解決するの？（再現性と体系化）

0軸

④各カテゴリーに順番をつける

セールス (体系化)

数字出し

①

- ☑ 毎日日報
- ☑ 目標からの逆算
- ☑ 日割り計算

訴求と目標

②

- ☑ 対象者の目処立て
- ☑ 目標を下げない
- ☑ 予想着地

見せ方プレゼン

③

- ☑ 理論と説明
- ☑ 図解説
- ☑ プレゼン
- ☑ ビフォー・アフター
- ☑ 目標を伺う
- ☑ プランニング
- ☑ 訴求確認

次の販売種まき

④

- ☑ カード決済の仕組み
- ☑ 次の購入時期
- ☑ 次予約



売れる私になる！3要素1 Day講座

②商品づくりの「0軸」整備

どのように解決するの？（再現性と体系化）

0軸

⑤各項目にも順番をつける（似てるものはひとまとめ）

セールス (体系化)

数字出し

①

- ①目標からの逆算
- ②日割り計算

訴求と目標

②

- ①目標を下げない
- ②対象者の目処立て
- ③予想着地

見せ方プレゼン

③

- ①目標を伺う
- ②ビフォー・アフター
- ③プランニング
(理論・説明・図)
- ④訴求確認

次の販売種まき

④

- ①次の購入時期
- ②次予約
- ③カード決済の仕組み



売れてる人の3要素コンプリート講座

②売れてる人の3要素とは？

どのように解決するの？（再現性と体系化）

⑥更に各項目に必要なことを書き出す※順番もつける

0軸

セールス (体系化)

数字出し

①

①目標からの数字出し
(いくら必要？なぜ？)

②日割り計算

(日割り計算の仕方)

訴求と目標

②

①目標を下げない

②対象者の目処立て

③予想着地

見せ方プレゼン

①目標を伺う

(歴史・目標・目的)

②ビフォー・アフター

(ビフォーの見せ方

・アフターの気づかせ方)

③プランニング

(理論・説明・図/目標に対する逆算思考・カスタム・セルダウン)

④訴求確認

(断れた時の伝え方)

次の販売種まき

④

①次の購入時期

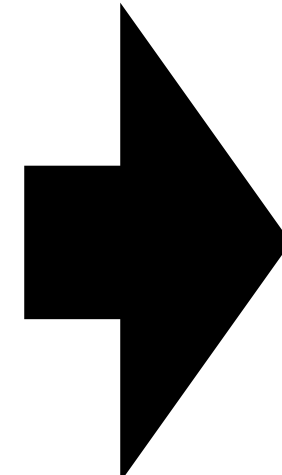
(最初からシーディング方式)

②次予約

(キーワード・仮予約・時間ロック)

③カード決済の仕組み

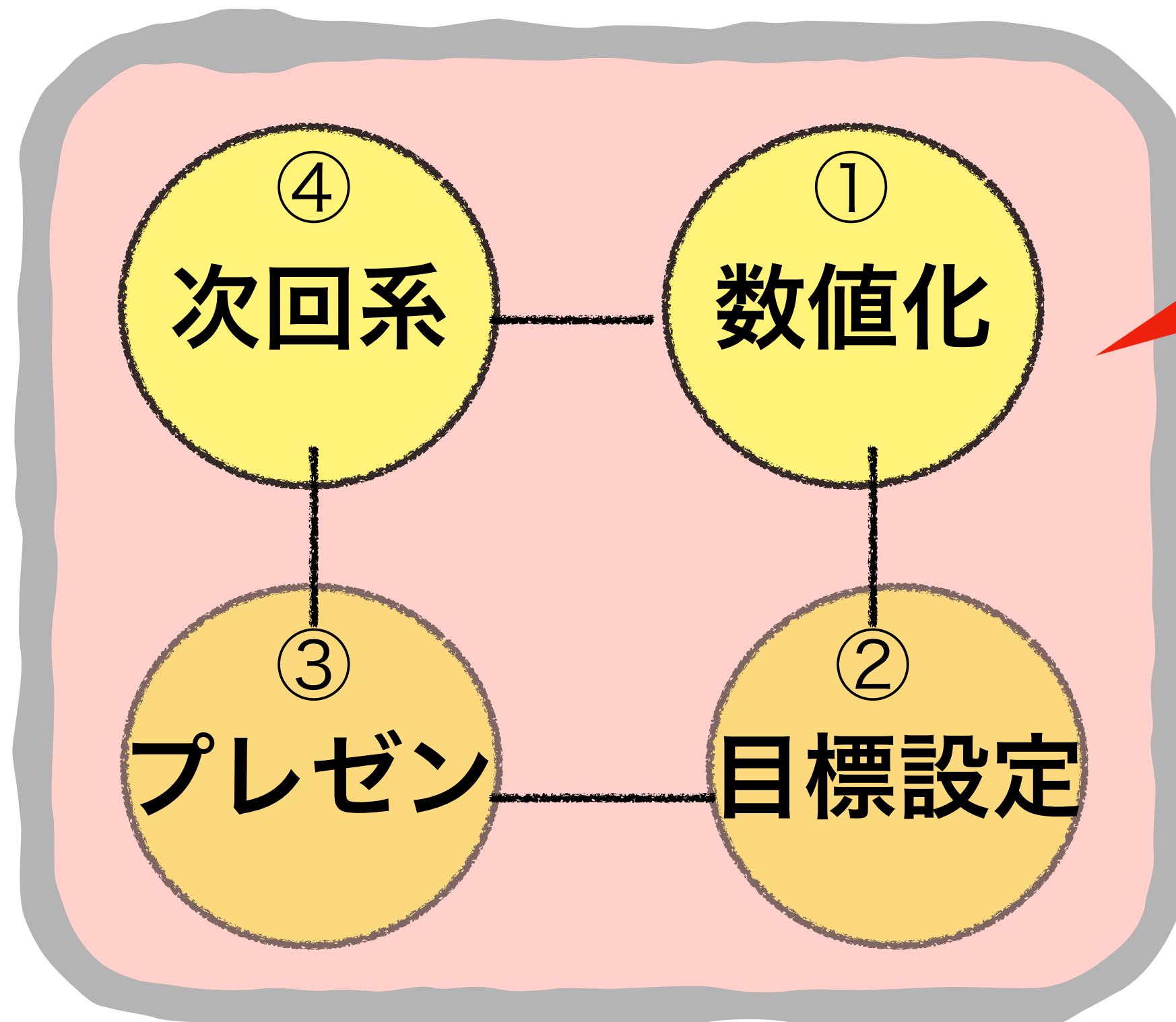
(カード会社把握・決済時期・支払い把握)



売れる私になる！3要素1 Day講座

②商品づくりの「0軸」整備

1 カテゴリーの商品が完成！



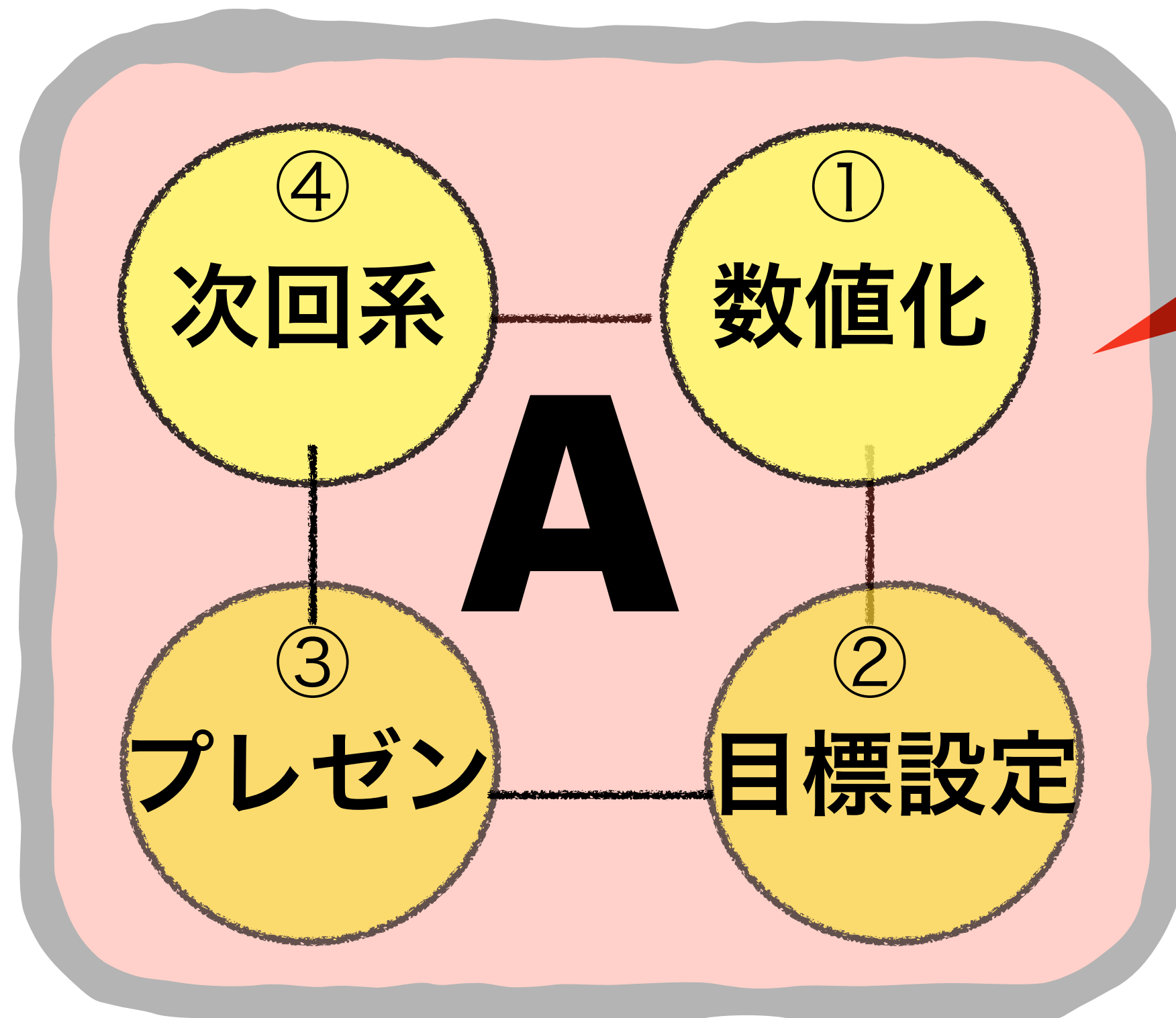
「セールス」
0軸完成



売れる私になる！3要素1 Day講座

②商品づくりの「0軸」整備

1 カテゴリーの商品が完成！



「セールス」
0軸完成

【次にやること】

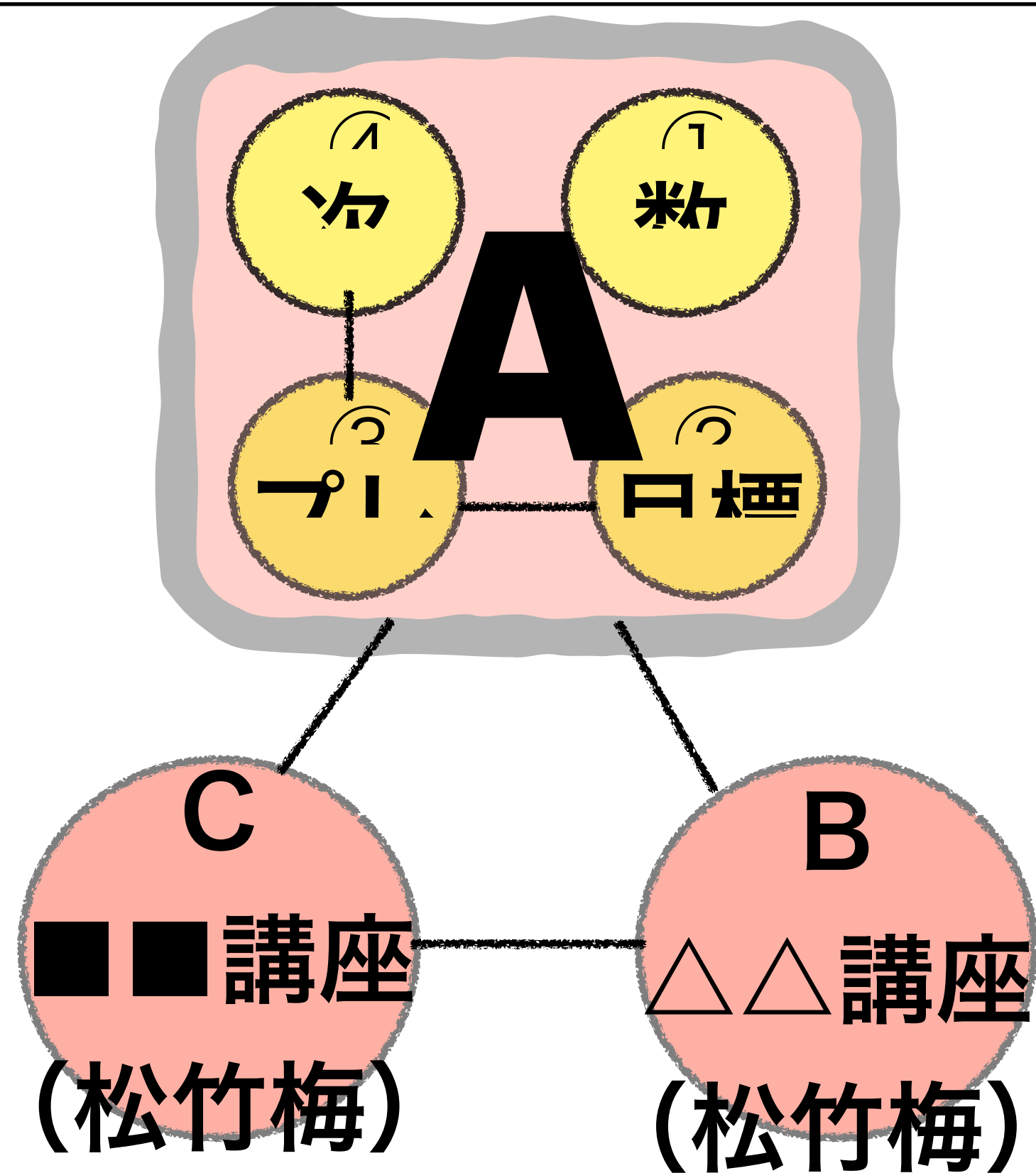
- ✓コミットメント決定
- ✓価格設定
- ✓受講方法
- ✓受講期間
- ✓松竹梅（縦軸）
- ✓その他商品（横軸）



売れる私になる！3要素1 Day講座

②商品づくりの「0軸」整備

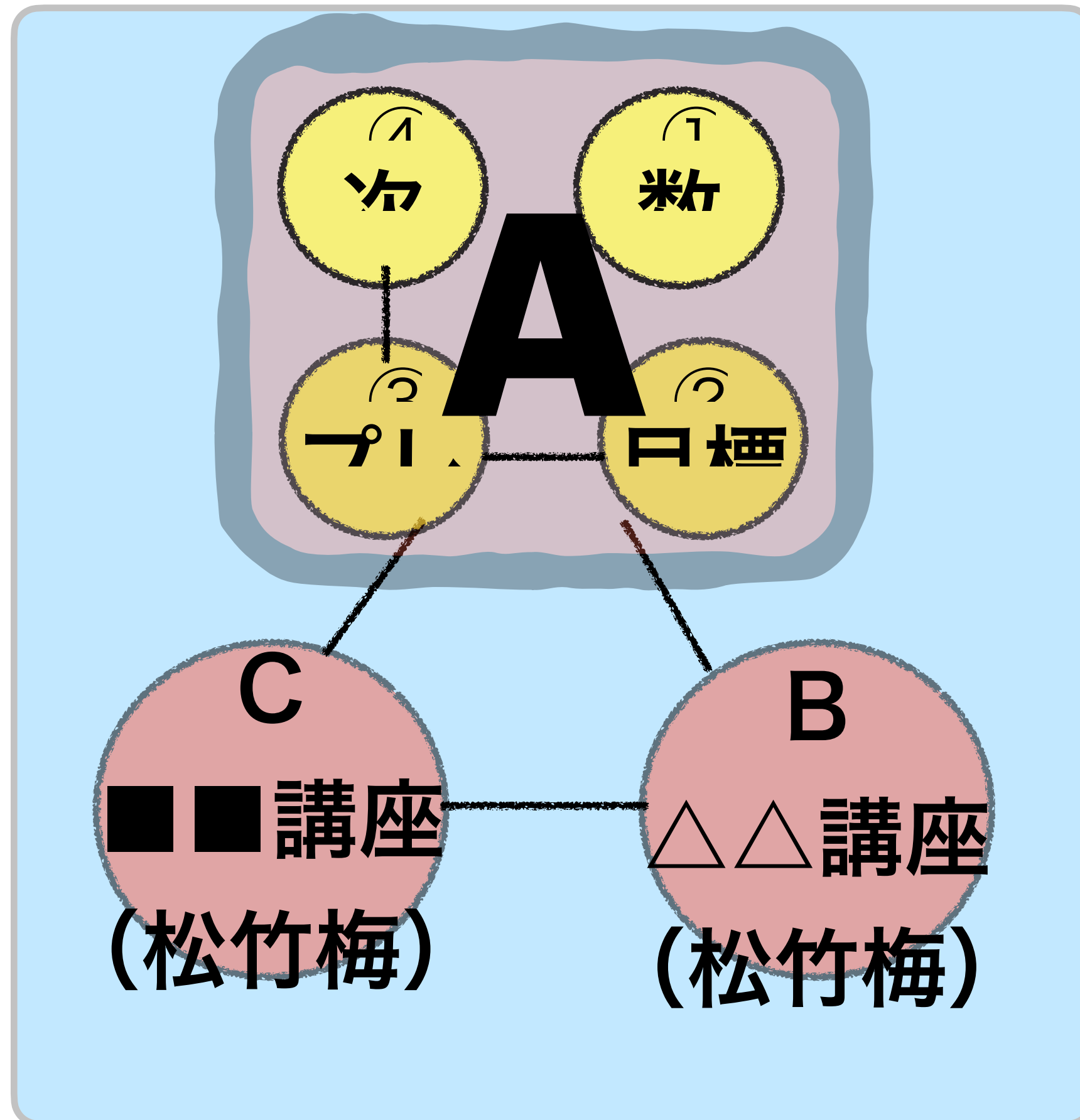
Q:あなたの商品はどこまで準備されていますか？



売れる私になる！3要素1Day講座

②商品づくりの「0軸」整備

Q:あなたの商品はどこまで準備されていますか？



←横軸の考え方
その他のカテゴリーを
BCDEF作って行く



売れる私になる！3要素1 Day講座

②SNS発信に必要な〇〇化

集客に必要な5つのファネル



SNS発信から商品に
繋げるまでのスマートな流れ

5つのファネル



【集客ができていない人に起こる問題】

- ✓ 発信を見てもらえない
- ✓ リストが集まらない
- ✓ お試し商品が売れない
- ✓ 本命商品が売れない

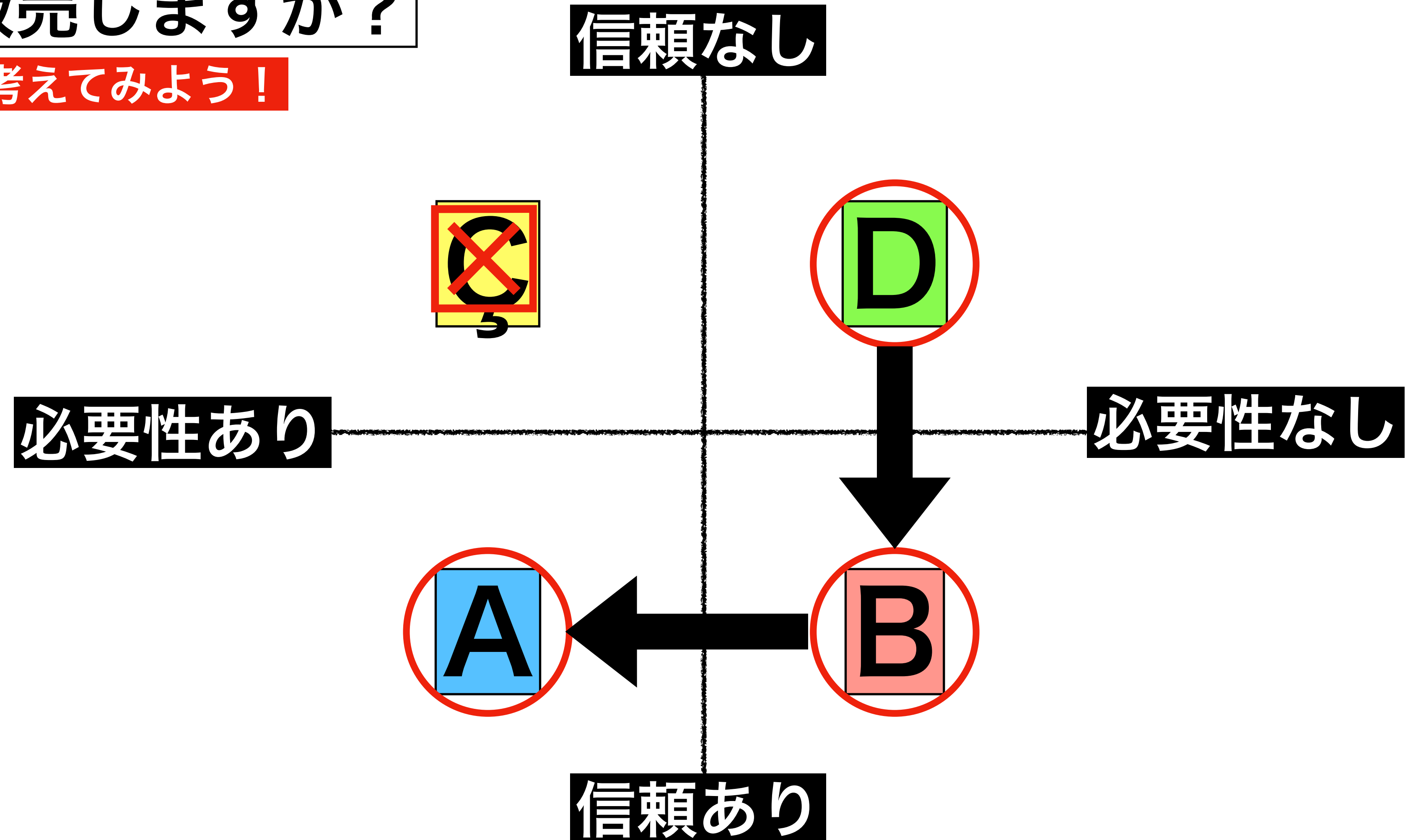


売れる私になる！3要素1 Day講座

②SNS発信に必要な〇〇化

Q:どの人から販売しますか？

一緒に販売する順番を考えてみよう！

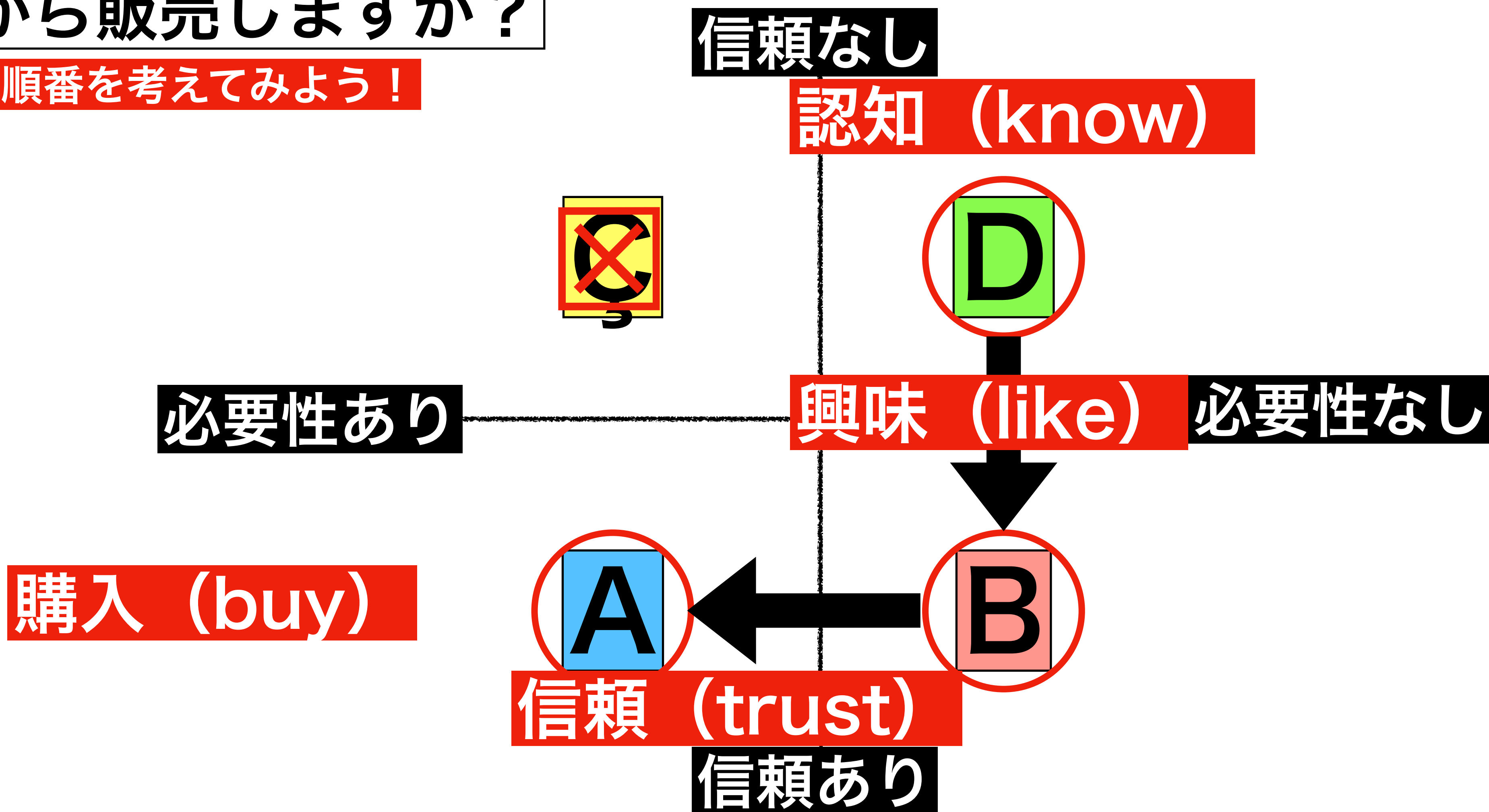


売れる私になる！3要素1 Day講座

②SNS発信に必要な〇〇化

Q:どの人から販売しますか？

一緒に販売する順番を考えてみよう！



売れる私になる！3要素1 Day講座

②SNS発信に必要な〇〇化

セールスファネル（顧客導線）



認知 (know)

SNS

リアル

興味 (like)

LINE/メルマガ

フロント体験

信頼 (trust)

個別体験

購入 (buy)

商品

売れる私になる！3要素1 Day講座

②SNS発信に必要な〇〇化

各パートの主な役割

0軸ができたなら
次は…

①SNS	②LINE	③1:多	④個別	 ⑤商品
<input checked="" type="checkbox"/> 認知	<input checked="" type="checkbox"/> リスト	<input checked="" type="checkbox"/> 皆で試食	<input checked="" type="checkbox"/> 個別試食	<input checked="" type="checkbox"/> 本命商品
<input checked="" type="checkbox"/> 拡散	<input checked="" type="checkbox"/> 連絡窓口	<input checked="" type="checkbox"/> 商品試食	<input checked="" type="checkbox"/> 商品提案	<input checked="" type="checkbox"/> 結果
<input checked="" type="checkbox"/> 教育①	<input checked="" type="checkbox"/> 教育②	<input checked="" type="checkbox"/> 教育③	<input checked="" type="checkbox"/> 教育④	<input checked="" type="checkbox"/> 育成

売れる私になる！3要素1 Day講座

②SNS発信に必要な〇〇化

SNS

発信！

0軸ができたなら
次は…

①SNS

認知

拡散

教育①

②LINE

リスト

連絡窓口

教育②

③1:多

皆で試食

商品試食

教育③

④個別

個別試食

商品提案

教育④

⑤商品

本命商品

結果

育成

売れる私になる！3要素1 Day講座

②SNS発信に必要な〇〇化

SNS発信は何をしたらいいの？



売れる私になる！3要素1 Day講座

②SNS発信に必要な〇〇化

SNS発信は何をしたらいいの？

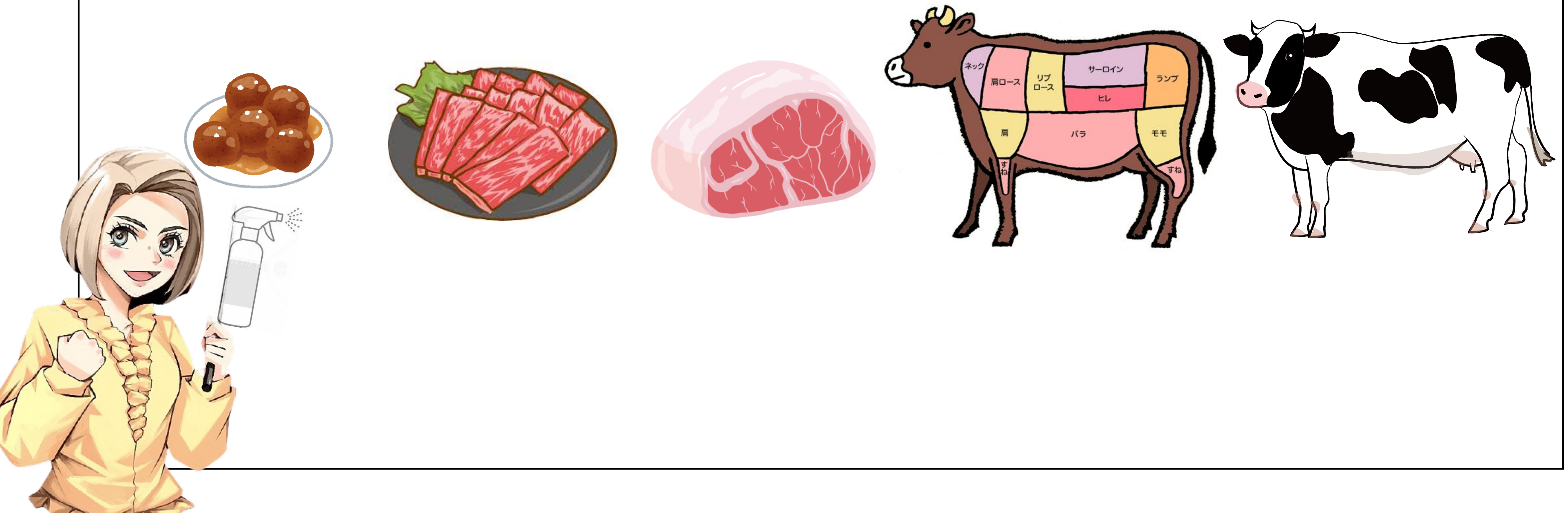
ミストイ化



売れる私になる！3要素1 Day講座

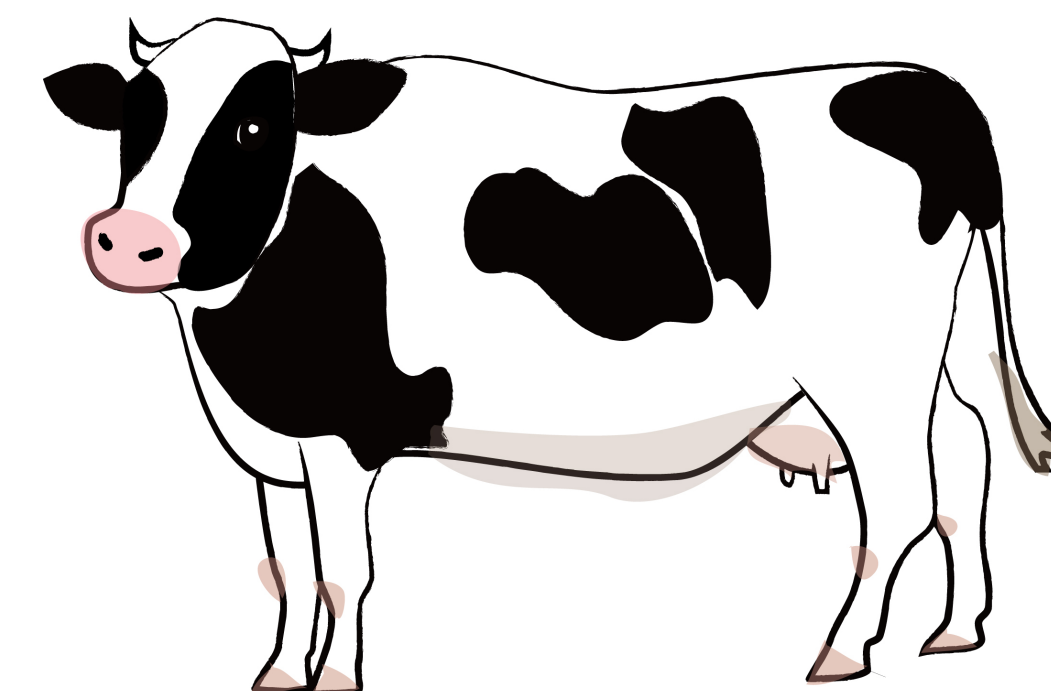
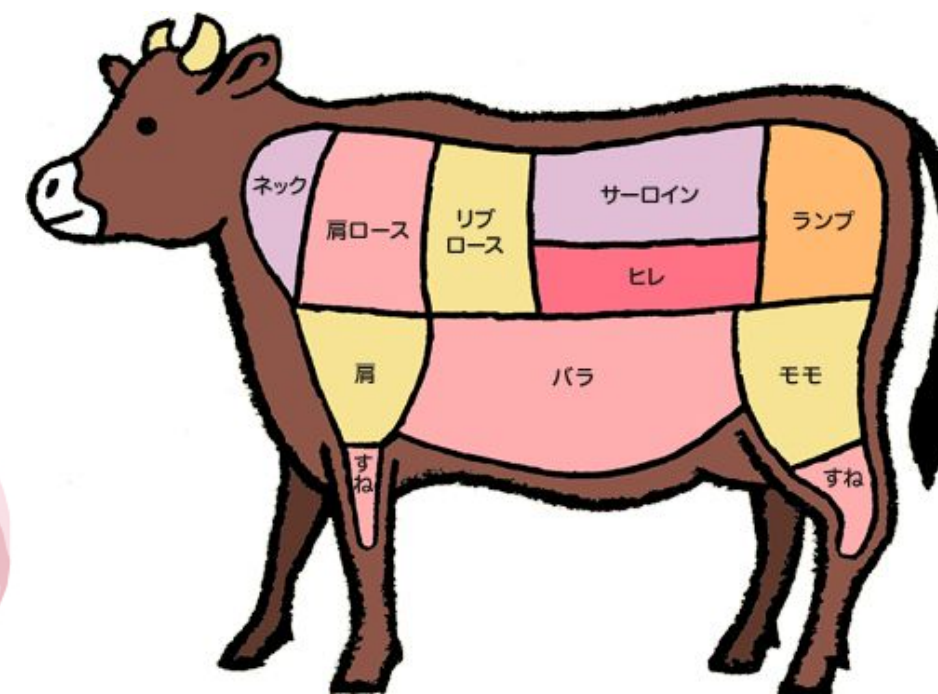
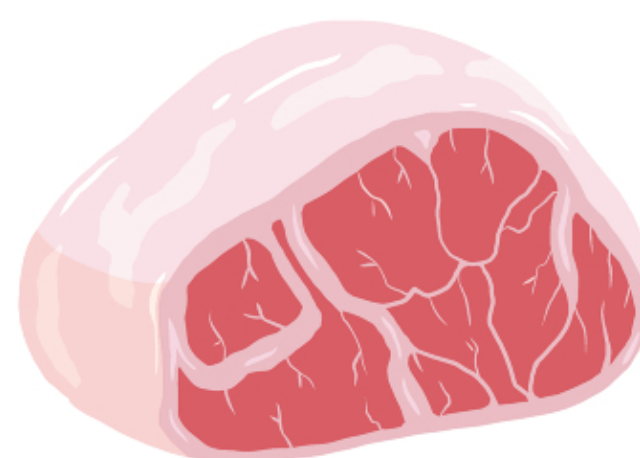
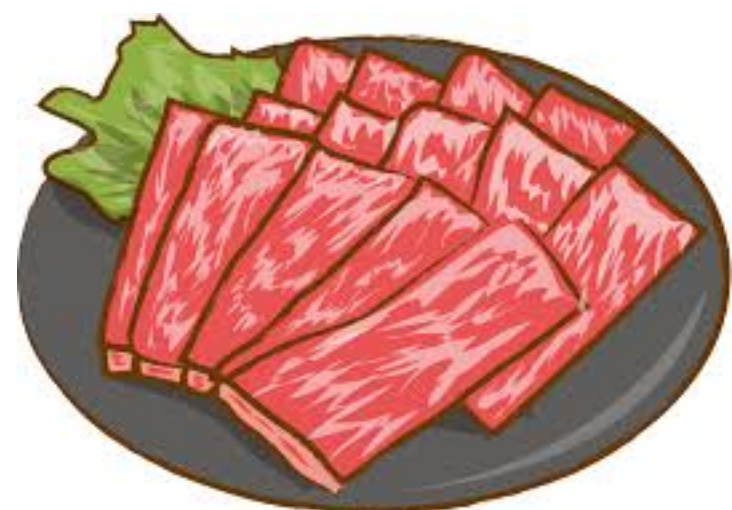
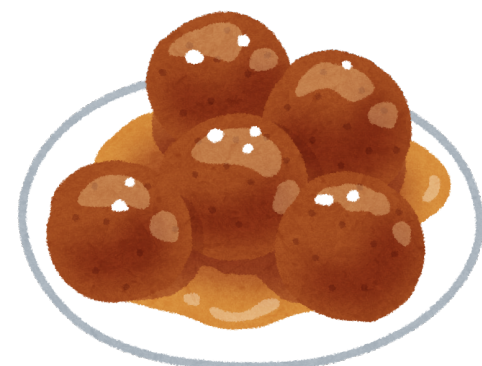
②SNS発信に必要な〇〇化

SNS発信は何をしたらいいの？



売れる私になる！3要素1 Day講座

② SNS発信に必要な〇〇化



① SNS

☑ 認知

☑ 拡散

☑ 教育①

② LINE

☑ リスト

☑ 連絡窓口

☑ 教育②

③ 1:多

☑ 皆で試食

☑ 商品試食

☑ 教育③

④ 個別

☑ 個別試食

☑ 商品提案

☑ 教育④

⑤ 商品

☑ 本命商品

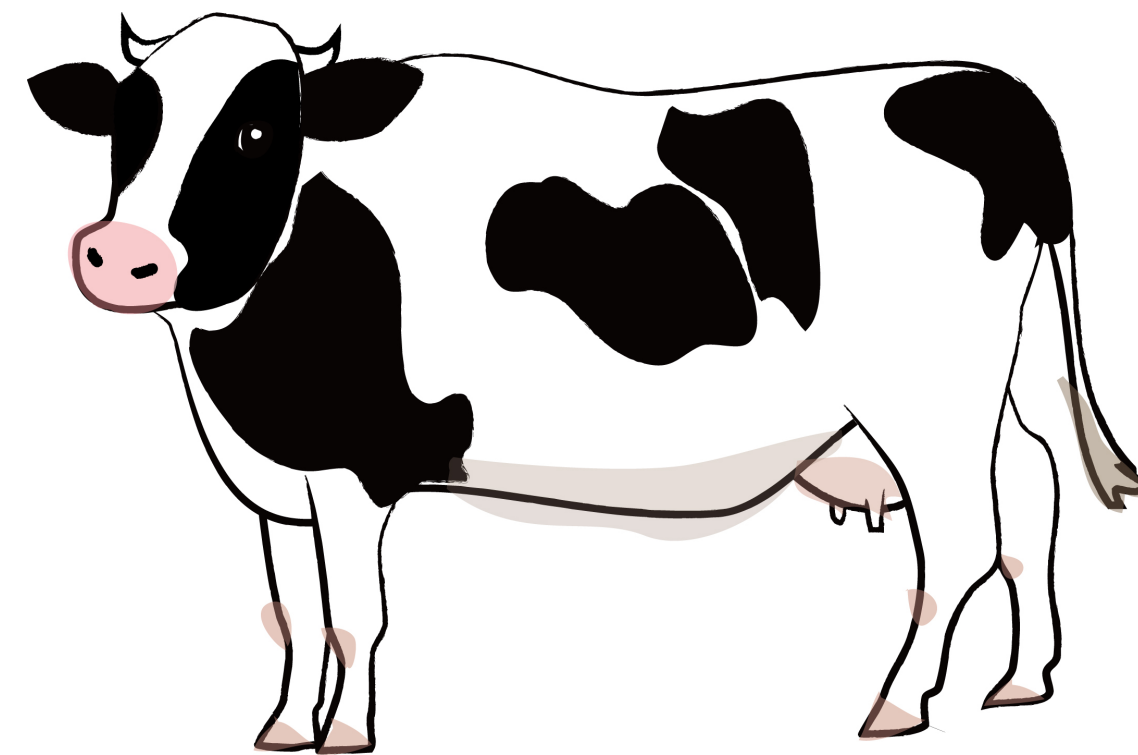
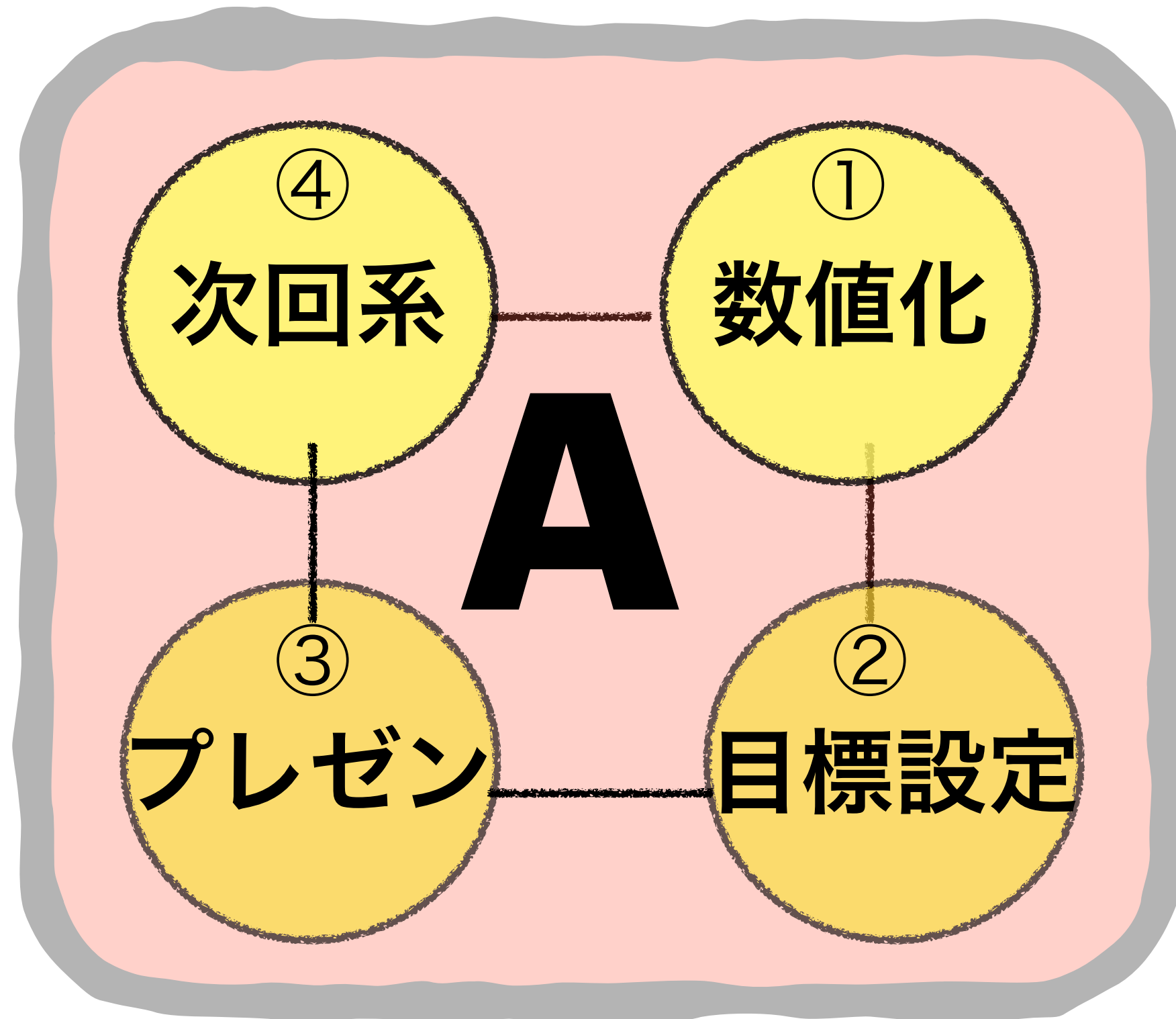
☑ 結果

☑ 育成

売れる私になる！3要素1 Day講座

②SNS発信に必要な〇〇化

1 カテゴリーの商品が完成！



本命商品A



売れる私になる！3要素1 Day講座

②SNS発信に必要な〇〇化

どのように解決するの？（再現性と体系化）

③類似ジャンルを1まとめにし「カテゴリー名」をつける

0軸

セールス (体系化)

数字出し

- ☑ 毎日日
- ☑ 目標からの逆算
- ☑ 日割り計算

訴求と目標

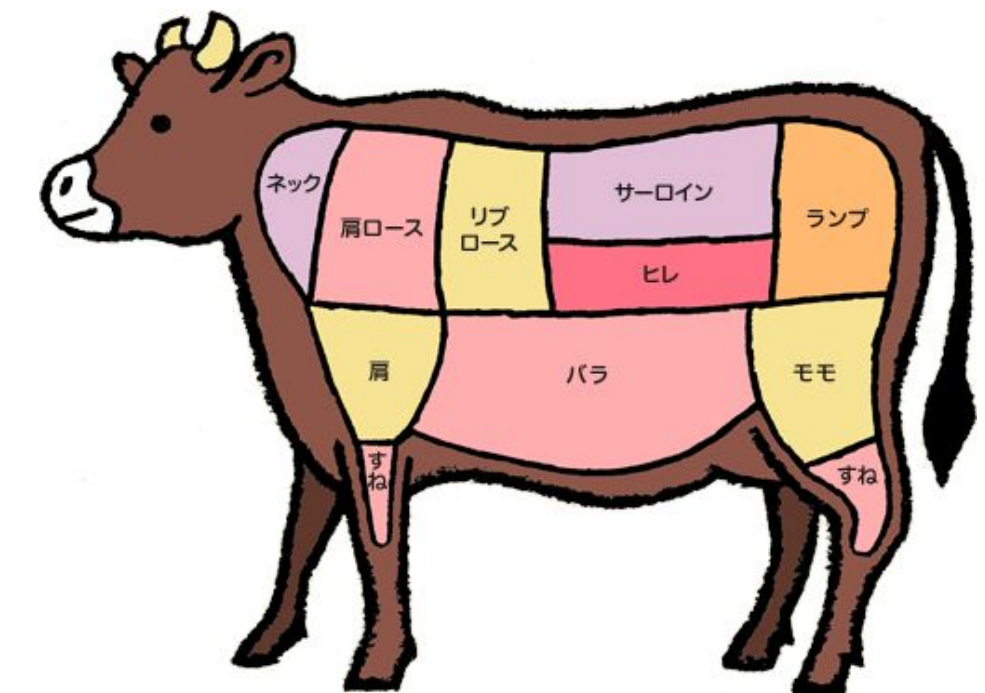
- ☑ 対象者の目処立て
- ☑ 目標を
- ☑ 予想着地

見せ方プレゼン

- ☑ 理論と
- ☑ 図解説
- ☑ プレゼン
- ☑ ビフォー・アフター
- ☑ 目標を伺う
- ☑ プラン
- ☑ 訴求確

次の販売種まき

- ☑ カード決済の
- ☑ 次の購入時期
- ☑ 次予約



売れる私になる！3要素1 Day講座

②SNS発信に必要な〇〇化

どのように解決するの？（再現性と体系化）

⑥更に各項目に必要なことを書き出す※順番もつける

0軸

セールス (体系化)

数字出し

①

①目標からの逆算
(いくら必要？なぜ？)

②日割り計算

(日割り計算の仕方)

訴求と目標

②

①目標を下げない

②対象者の目処立て

③予想着地

見せ方プレゼン

①目標を伺う

(歴史・目標・目的)

②ビフォー・アフター

(ビフォーの見せ方
・アフターの気づかせ方)

③プランニング

(理論・説明・図/目標に対する逆算思考・カスタム・セルダウン)

④訴求確認

(断れた時の伝え方)

次の販売種まき

④

①次の購入時期

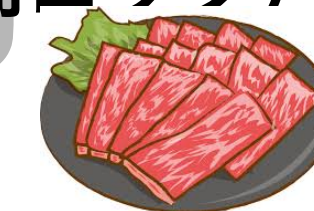
(最初からシーディング方式)

②次予約

(キーワード・仮予約・時間ロック)

③カード決済の仕組み

(カード会社把握・決済時期・支払い把握)



売れる私になる！3要素1 Day講座

②SNS発信に必要な〇〇化

どのように解決するの？（再現性と体系化）

0軸

セールス (体系化)

数字出し

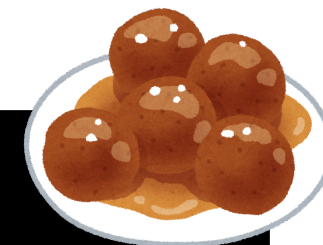
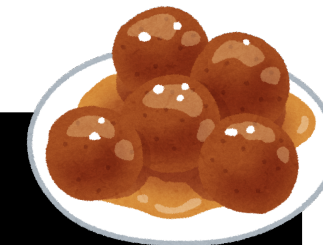
①

①目標からの逆算
(いくら必要？なぜ？)

いくら必要？
・どう考えるのか？
・ワンポイントアドバイス

②日割り計算
(日割り計算の仕方)

日割り計算
・何故必要なの？
・ワンポイントアドバイス



売れる私になる！3要素1 Day講座

②SNS発信に必要な〇〇化

どのように解決するの？（再現性と体系化）

0軸

セールス

(体系化)

数字出し

①

①目標からの逆算
(いくら必要？なぜ？)

いくら必要？
・どう考えるのか？
・ワンポイントアドバイス

②日割り計算
(日割り計算の仕方)

日割り計算
・何故必要なの？
・ワンポイントアドバイス

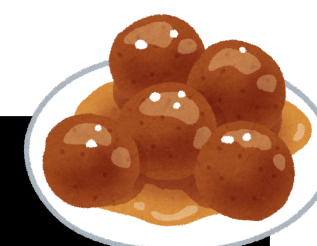
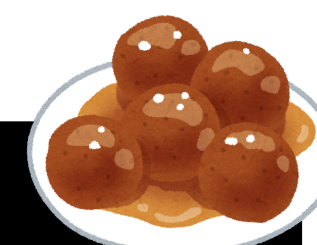
SNS発信

【目標達成しない人の理由】
(テーマ) 逆算思考ができない

- ①目標をたてる
- ②現状を把握
- ③やり方を考える (戦略)

【売上が安定しない人の特徴】
(テーマ) 日割りを出す

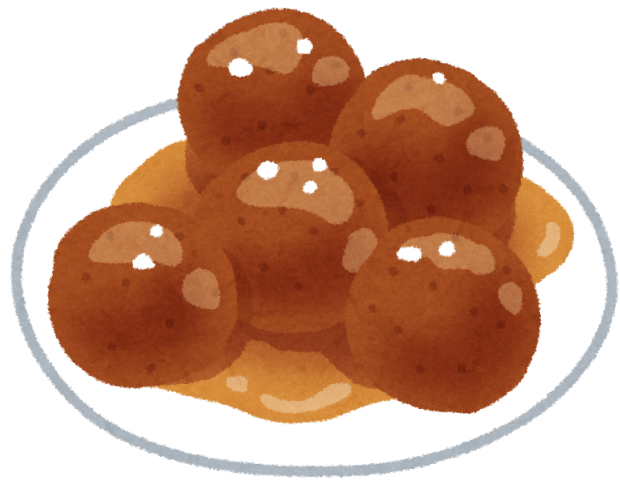
- ①年→月→日割りの順
- ②何人？何回？単価把握
- ③売れなかったら日割り上がる現実



売れる私になる！3要素1 Day講座

②SNS発信に必要な〇〇化

ワークタイム①



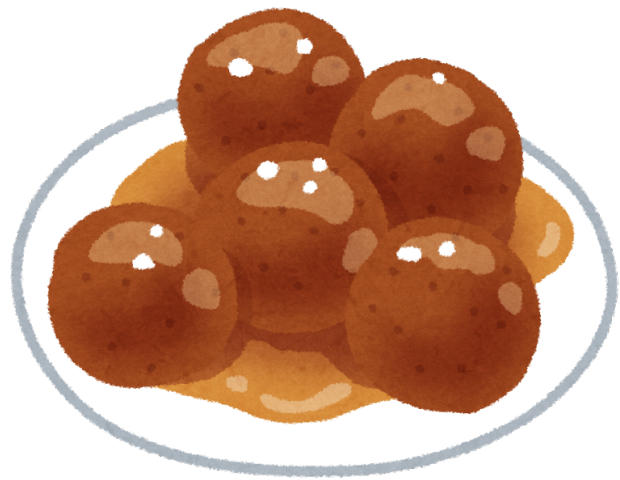
あなたの商品をミスト化してみよう！



売れる私になる！3要素1 Day講座

②SNS発信に必要な〇〇化

ワークタイム①



あなたの商品をミスト化してみよう！

- ① 1つカテゴリーを選択
- ② ポイントを考える (③個程度)

☒ 具体的ノウハウは不要

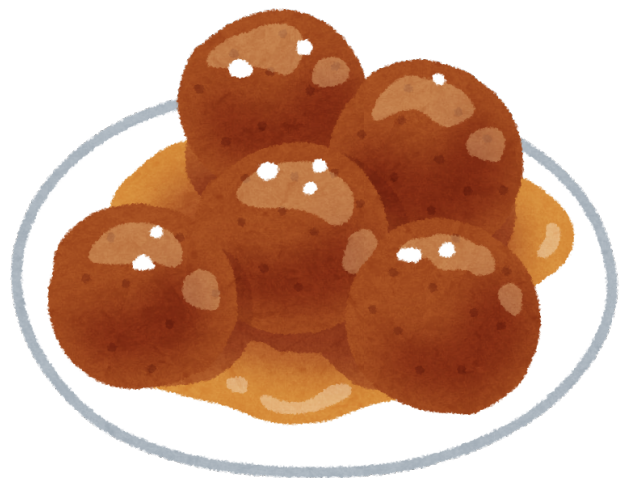
※ 概念や考え方をまとめる



売れる私になる！3要素1 Day講座

②SNS発信に必要な〇〇化

あなたの商品をミスト化してみよう！



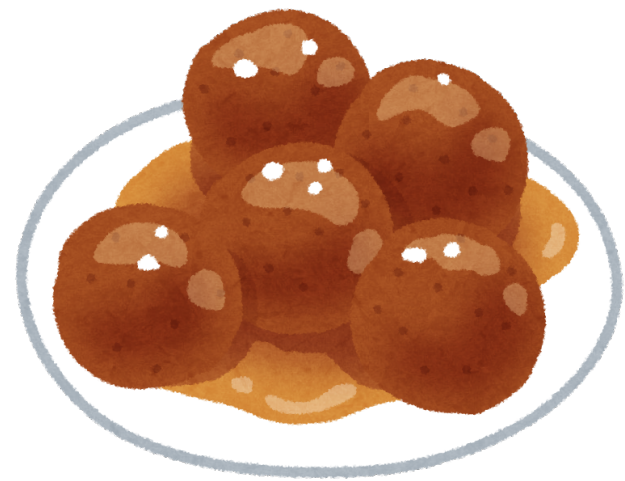
話のネタは掃いて捨てるほど
ありますので毎日配信できます★



売れる私になる！3要素1 Day講座

②SNS発信に必要な〇〇化

毎日配信するメリットがもう一つ！



全ての配信は商品購入までの
「教育」になっている♡

見れば見るほど購入率がアップしていき
成約率も確実にアップしていると考えよう！





売れる私になる！3要素1 Day講座

③「体験」のカラクリ

SNS
発信！

体験
セールス

0軸が
できたら

 ① SNS	② LINE	③ 1:多	④ 個別	 ⑤ 商品
<input checked="" type="checkbox"/> 認知	<input checked="" type="checkbox"/> リスト	<input checked="" type="checkbox"/> 皆で試食	<input checked="" type="checkbox"/> 個別試食	<input checked="" type="checkbox"/> 本命商品
<input checked="" type="checkbox"/> 拡散	<input checked="" type="checkbox"/> 連絡窓口	<input checked="" type="checkbox"/> 商品試食	<input checked="" type="checkbox"/> 商品提案	<input checked="" type="checkbox"/> 結果
<input checked="" type="checkbox"/> 教育①	<input checked="" type="checkbox"/> 教育②	<input checked="" type="checkbox"/> 教育③	<input checked="" type="checkbox"/> 教育④	<input checked="" type="checkbox"/> 育成

売れる私になる！3要素1 Day講座

③ 「体験」のカラクリ

セールスに必要な3つのステップ

セールス

商品を購入したくなる信頼の上
に成り立つ「訴求」

3つのステップ



【セールスができていない人に起こる問題】

- ✓商品が売れない
- ✓紹介してもらえない
- ✓新規集客に追われ続ける
- ✓単価が低い
- ✓安定的な売上が見込めない



売れる私になる！3要素1 Day講座

③「体験」のカラクリ

Q:セールスマンとサービススタッフの違いってなんだろう？

●サービススタッフ

顧客が「買いたい」と思ったものを買う。
その為の会計や梱包などを行うサービス

●セールスパーソン

商品の必要性を伝え、顧客に「これは私に必要だ」と
購入してもらうこと。



売れる私になる！3要素1 Day講座

③「体験」のカラクリ

Q:お客様は自分の良くない所が分かってない！



あなたはドクターです。
事故にあってる状態のAさんがいます。
Aさんはその重症度に気づいていません。
あなたならどうしますか？

売れる私になる！3要素1 Day講座

③「体験」のカラクリ

Q:お客様は自分の良くない所が分かってない！



**「あかん事」
「気づいてないこと」に
気づかせてあげるのが
セールスです！**

売れる私になる！3要素1 Day講座

③「体験」のカラクリ

Q:どうしたらお客様は気づいてくれるの？



売れる私になる！3要素1 Day講座

③「体験」のカラクリ

Q:普段どうやってセールスしてる？



売れる私になる！3要素1 Day講座

③「体験」のカラクリ

ワークタイム①

実際にセールスをしてみよう！

【テーマ】目の前にある「ペン」を15000円で販売して下さい。



売れる私になる！3要素1Day講座

③「体験」のカラクリ

ポイント

- ☑ 相手が何に興味があるのかを聞き出せるか？（ヒアリング）
- ☑ 相手の欲しい用にご提案出来たか？（プランニング）

↑こちら2つで完成します！



売れる私になる！3要素1 Day講座

③ 「体験」のカラクリ

ポイント

☑ 相手が何に興味があるのかを聞き出せるか？（ヒアリング）

・相手の興味のあることをリサーチ

「遠藤さんは普段筆記用具とか使います？」

「遠藤さんは今、ペンってもってますか？」

※とにかく質問から入る



売れる私になる！3要素1 Day講座

③「体験」のカラクリ

ポイント

☑相手の欲しい物がわかったらプランを提案（ヒアリング）

・相手の欲しい物のを提案

「ここに1億円の宝くじあるんですけど、
換金するのに名前書くらしいんですよ。

ただ私、今ペン持ってなくて。しかも財布も忘れて現金がないんです」

「で、さっき15000円でペン売ってたんですけど
一旦購入してもらおうことできませんか？

ご協力くださったら100万円あげますけどいかがでしょうか？」

※相手が欲しい物100万円



売れる私になる！3要素1 Day講座

③「体験」のカラクリ

重要

ペンを買うことで

自分に「利益」があるとわかれば人は購入する。

あなたの商品を購入する時も同様！



購入に至らない

= 「利益（価値）がない」と思われた

売れる私になる！3要素1 Day講座

③「体験」のカラクリ

Q:セールスが下手な人の特徴

①ヒアリング

②体験

③クロージング



売れる私になる！3要素1 Day講座

③「体験」のカラクリ

Q:セールスが下手な人の特徴

※クロージングで失敗する理由は？

①ヒアリング

②体験

③クローージング

断られる



売れる私になる！3要素1 Day講座

③「体験」のカラクリ

Q:どうしたらお客様は気づいてくれるの？

①ヒアリング

②体験

③クロージング

7割は①②で
決まる！

決断させるだけ



売れる私になる！3要素1 Day講座

③「体験」のカラクリ

Q:今までのセールスでなんて言って断られましたか？



売れる私になる！3要素1 Day講座

③「体験」のカラクリ

Q:今までのセールスでなんて言って断られましたか？

- ☑ お金がない
- ☑ 時間がない
- ☑ 自信がない



売れる私になる！3要素1 Day講座

③「体験」のカラクリ

①ヒアリング

②体験

③クロージング

断る理由を
ぶっ潰す時間

決断させるだけ



売れる私になる！3要素1 Day講座

③「体験」のカラクリ

①は断る理由を潰す時間

②は1人じゃ出来ないことを確信する時間

①ヒアリング

断る理由を潰す

②体験

良いと認識させる

③クロージング

決断させる



売れる私になる！3要素1 Day講座

③ 「体験」のカラクリ

Q: どうしたらお客様は気づいてくれるの？

① ヒアリング

② 体験

③ クロージング

- ☑ 文化
- ☑ お金
- ☑ 目標
- ☑ 時間
- ☑ 目的
- ☑ 家族

- ☑ ビフォー
- ☑ アフター
- ☑ 数値的証明・自覚

- ☑ プランニング
- ☑ 松竹梅
- ☑ 再プランニング

断る理由を潰す

良いと認識させる

決断させる



売れる私になる！3要素1 Day講座

③「体験」のカラクリ

Q:売れない人の9割がやってないこと



売れる私になる！3要素1 Day講座

③「体験」のカラクリ

Q:売れない人の9割がやってないこと

売ってない

※訴求していない（買ったほうがいいということを伝えていない）



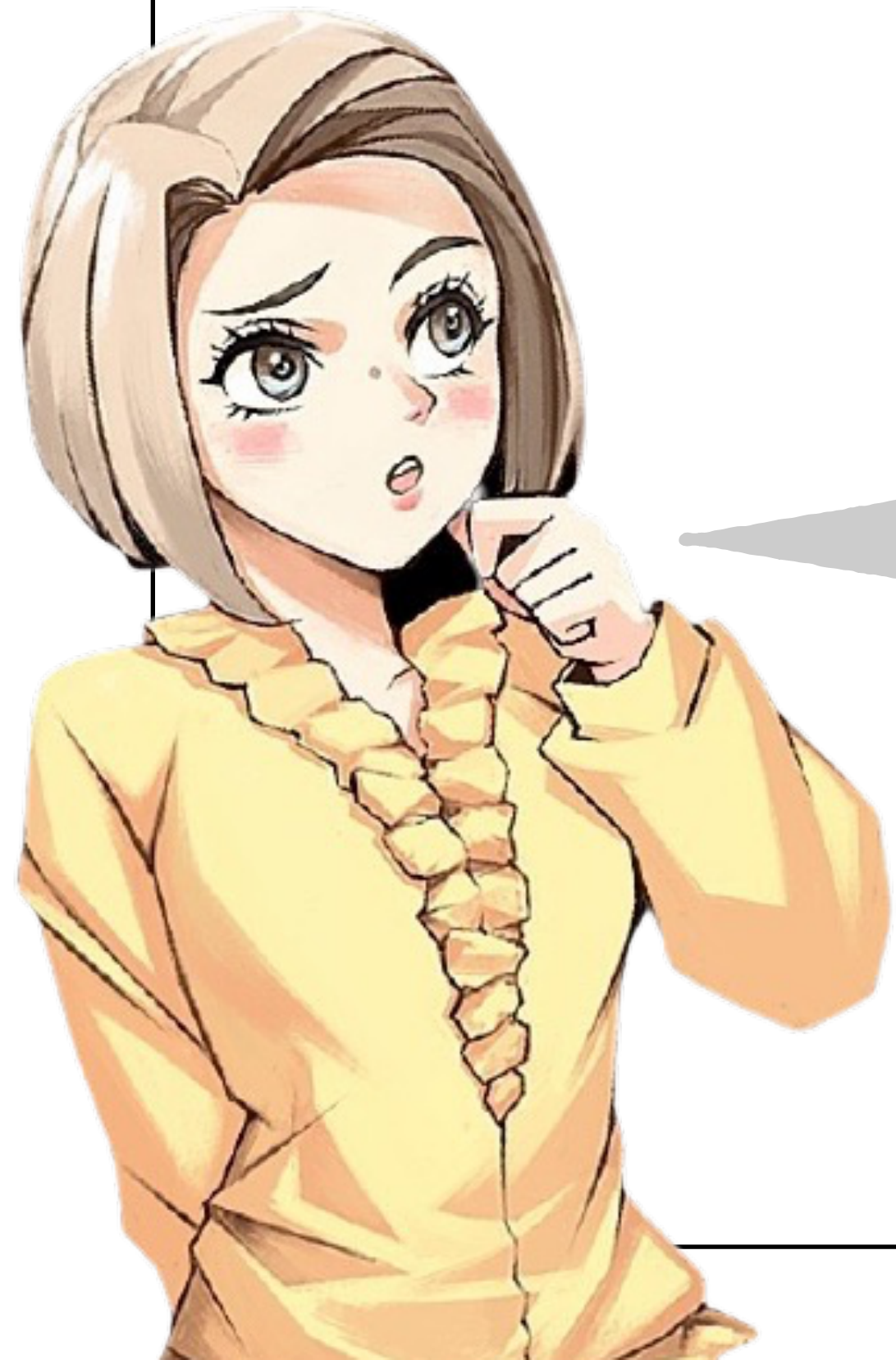
売れる私になる！3要素1 Day講座

③「体験」のカラクリ

Q:売れない人の9割がやってないこと

- ✓時間なさそうだったんで...
- ✓前にお金ないって言ってたんで...
- ✓あんまり反応良くなさそうだったから...
- ✓要らないかなあと思って...

という言い訳をして「売らない（訴求しない）」



売れる私になる！3要素1 Day講座

③「体験」のカラクリ

セールスにおいて大切なことは…

The background image shows two samurai silhouetted against a vibrant sunset sky. They are in a combat stance, holding long swords. The scene is dramatic and evokes a sense of challenge and experience.

鞘を抜け！

売れる私になる！3要素1 Day講座

③「体験」のカラクリ

お客様が「言い訳」するのはあなたが「言い訳」してるから！



あなたに絶対必要なんだ！

絶対やった方がいい！

本音でぶつかる勇気

売れる私になる！3要素1 Day講座

③「体験」のカラクリ

お客様が「言い訳」するのはあなたが「言い訳」してるから！

本当にお金がないんです！

前に失敗したから怖い！

本音の答えが返ってくる



売れる私になる！3要素1 Day講座

③「体験」のカラクリ

同じ目標を見て「どうしたらいいか？」を考えるのが交渉！

どうしたらお金大丈夫？

失敗しないように私がいる



一緒に目標に向かう (契約)

売れる私になる！3要素1Day講座

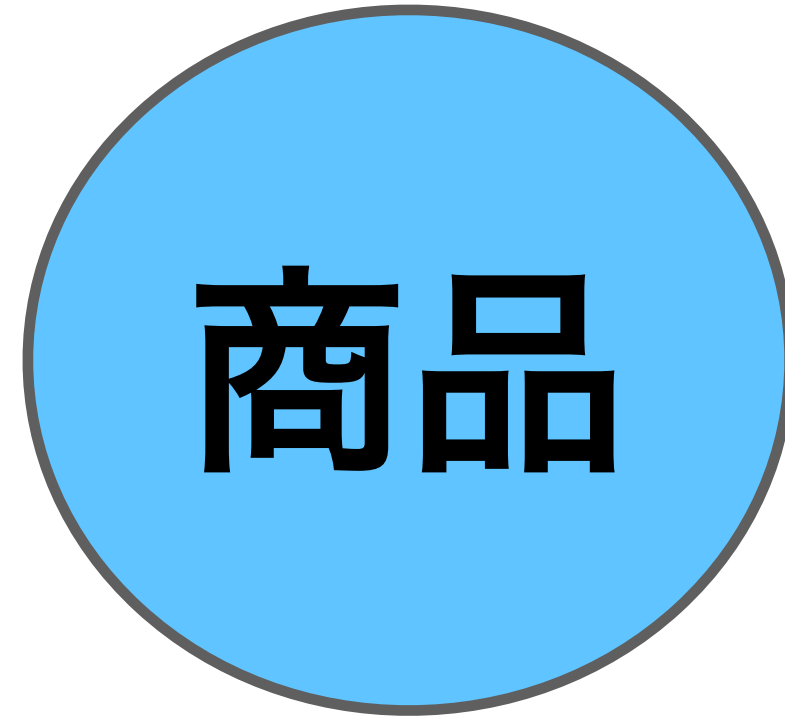
③ 「体験」のカラクリ

売れてる人は3つの準備が完璧である！



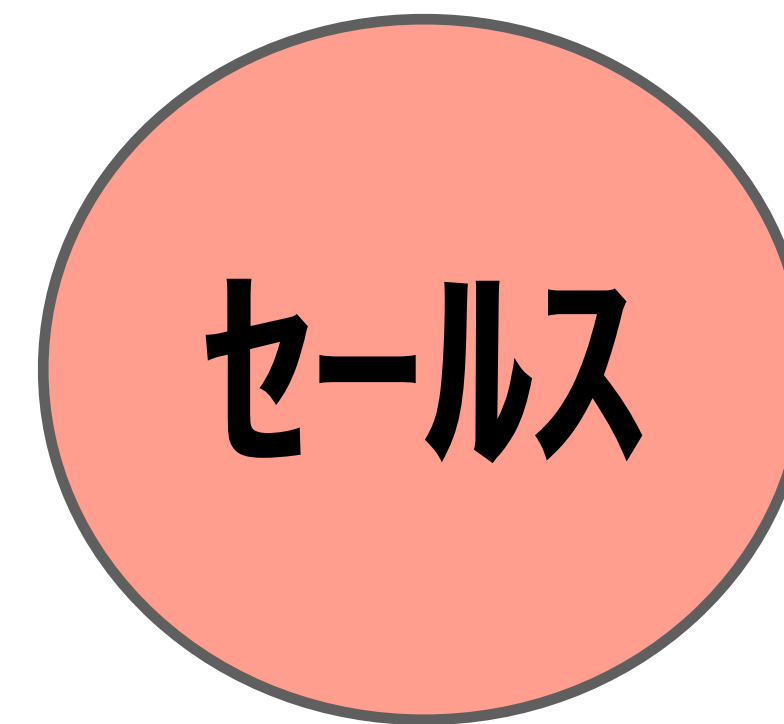
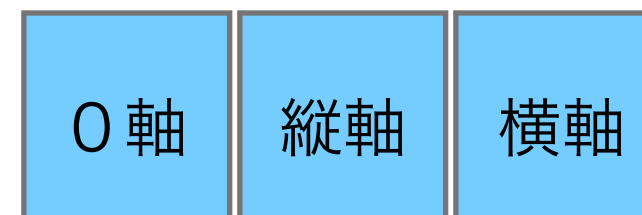
SNS発信から商品に繋げるまでのスマートな流れ

5つのファネル



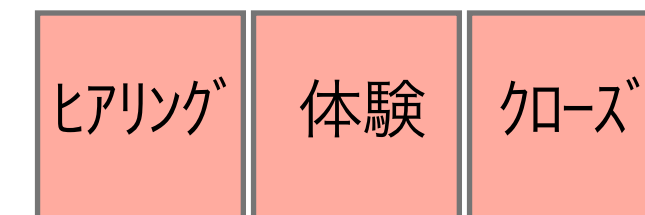
お客様の問題を解決できる
中長期的な本命商品

3つの軸



商品を購入したくなる信頼の上
に成り立つ「訴求」

3つのステップ



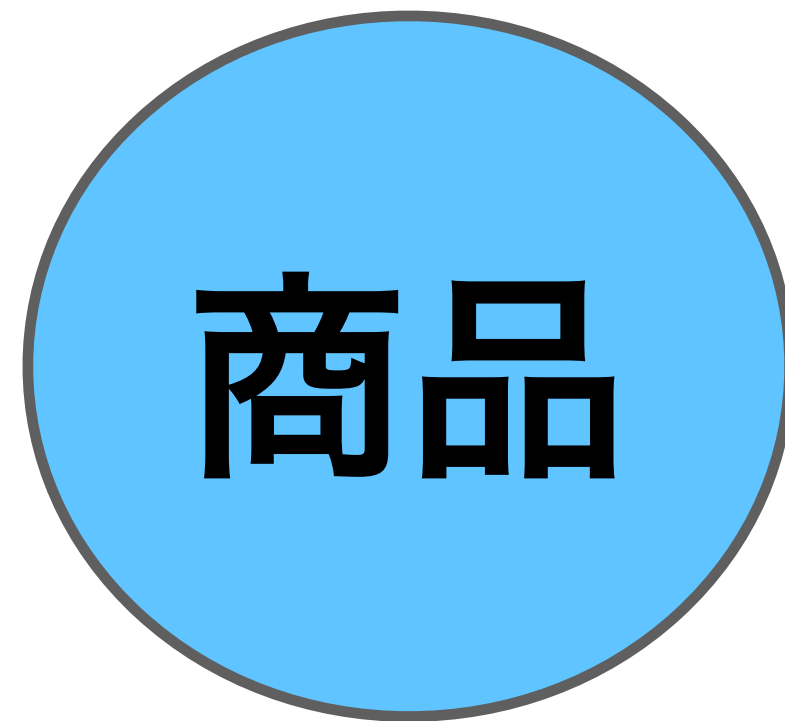
売れる私になる！3要素1 Day講座

前回よりもコツが掴めたかな？

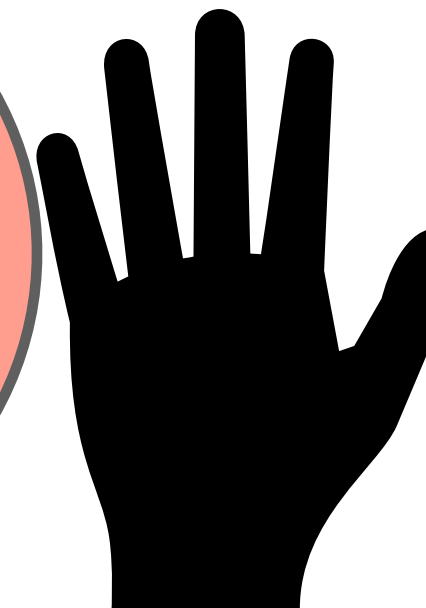
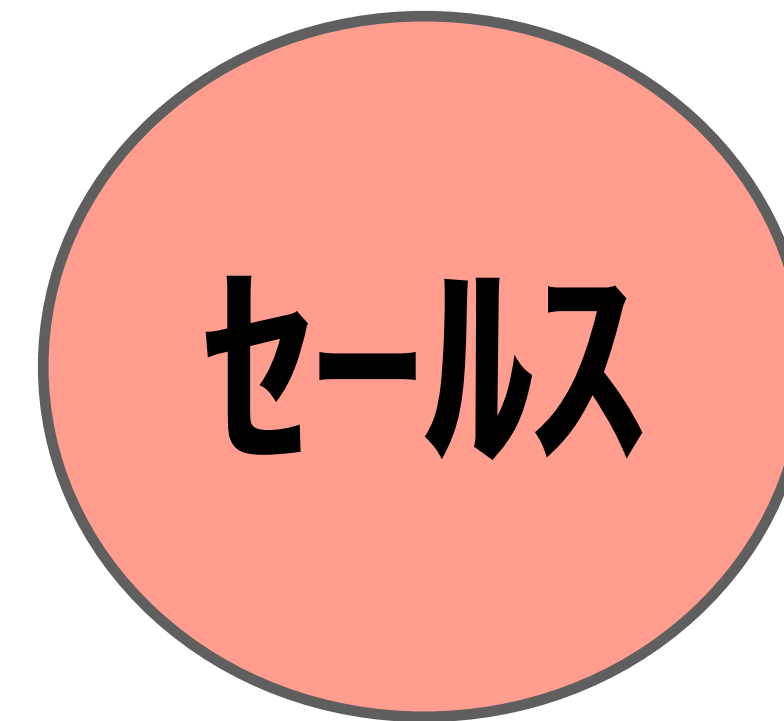
チェックしてみよう(・∀・)ノ



SNS発信から商品に繋げるまでのスマートな流れ

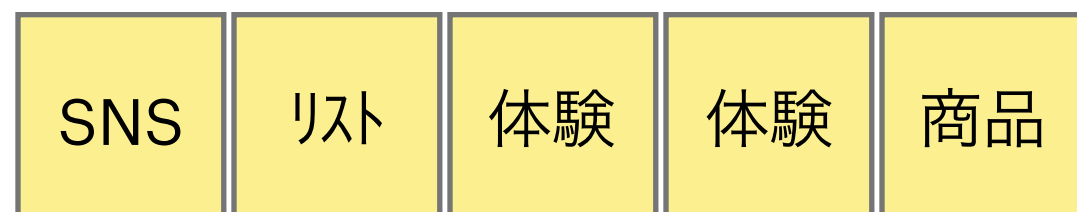


お客様の問題を解決できる
中長期的な本命商品



商品を購入したくなる信頼の上
に成り立つ「訴求」

5つのファネル



3つの軸



3つのステップ



売れる私になる！3要素1 Day講座

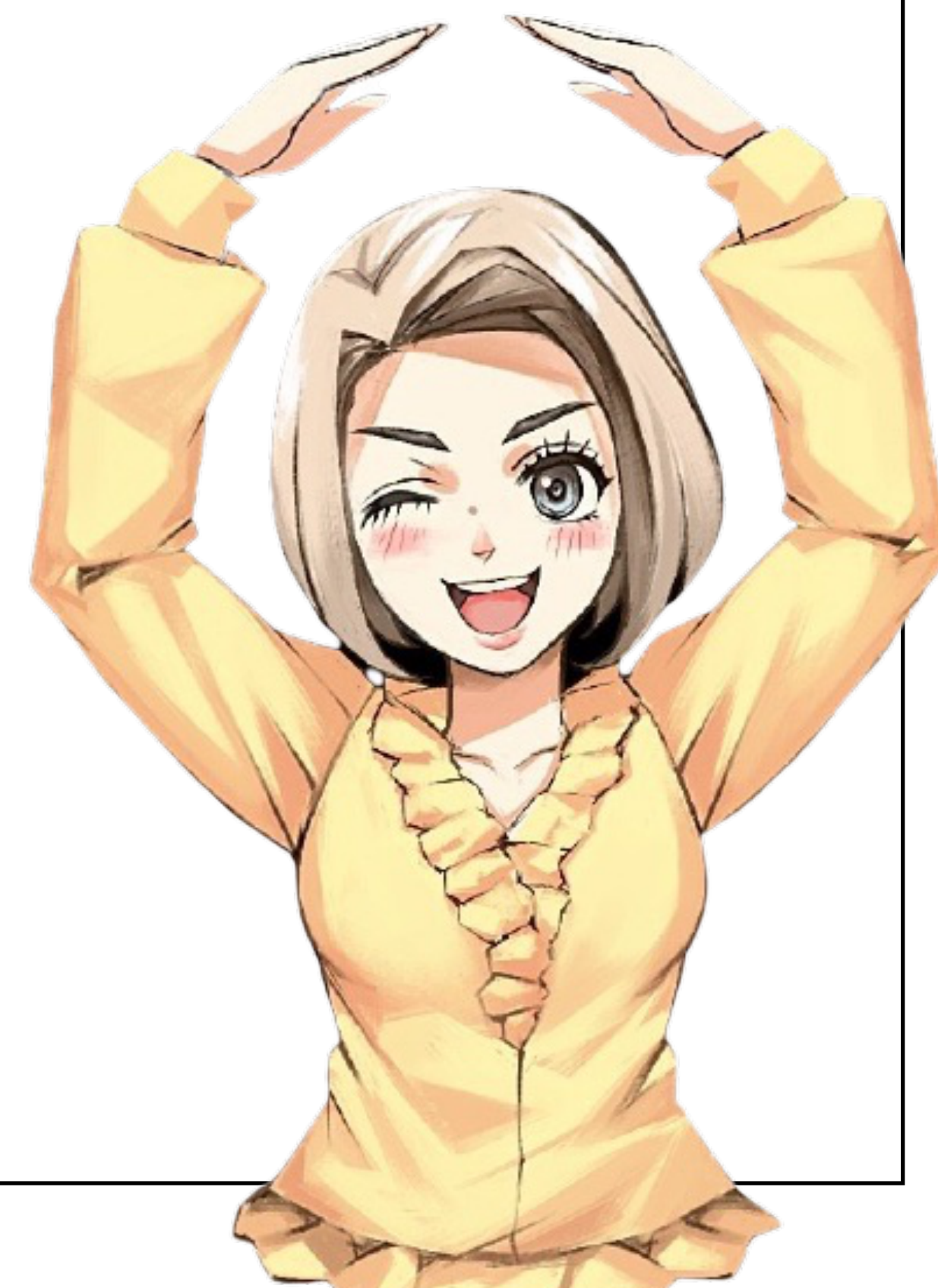
遠藤からのプレゼント🎁

今回の1 Day講座は

「録画」「PDF」お渡しします。

※録画は7日間視聴可能な状態

必ず復習をすることと「行動」をして下さい



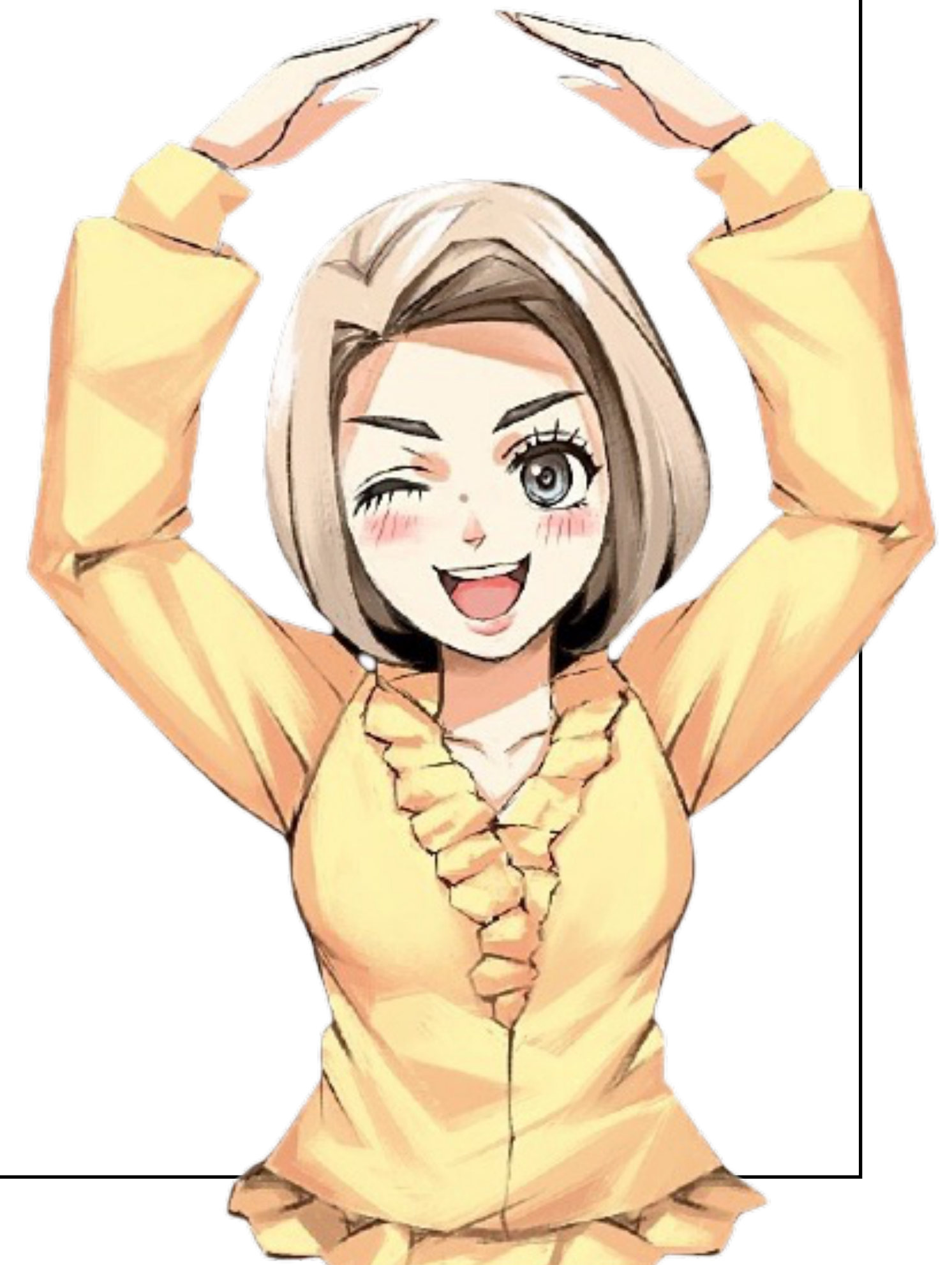
今回の講座「よかった」と思ってくれた方は…

遠藤からのお願い♡

今回の1Day講座の
感想をタイムラインに
投稿してもらえると
嬉しいです。

@遠藤優子タグ付け

写真と投稿付が理想※任意



売れる私になる！3要素1Day講座

(投稿の例)

【投稿の例】

- ① 1Day講座受けた事
- ② やる前の状況心境
- ③ 印象的だった事・良かったこと
- ④ 受講後どう変わったか？など

TV出演
キャンペーン②

ビジネス基礎の3本柱徹底解説★

売れる私になる
3要素1Day講座

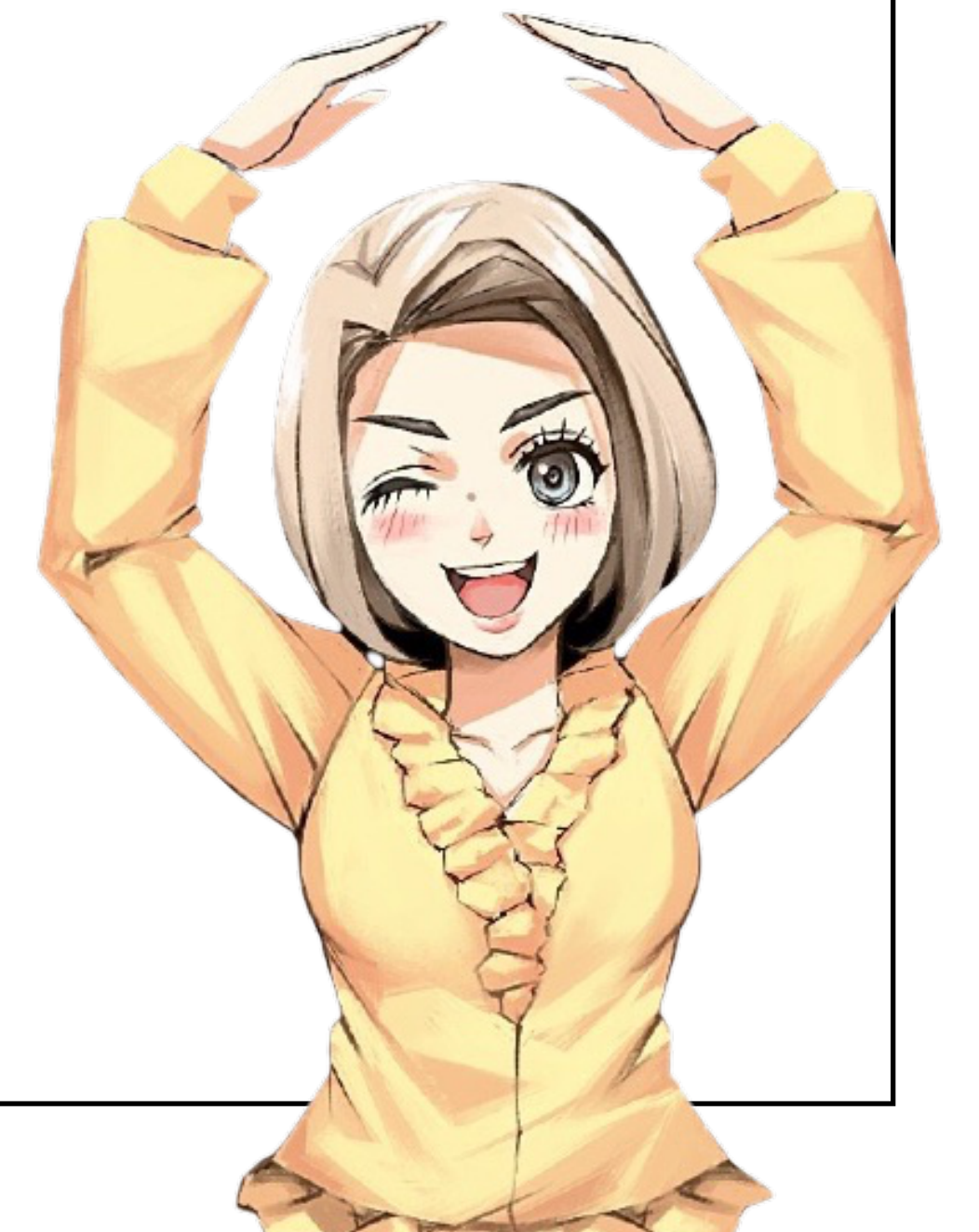
【3日間限定価格】
88000円→33000円★

72時間以内に申込で
本日の録画&pdf

講座後7日間アーカイブ有り！
リアル参加の方のみプレゼント有り！

集客
セールス
商品

具体的な方法を
理解して行動しよう！



【個別コンサルお申込みの流れ】

個別コンサルについて

個別コンサル体験90分

※明日以降、予約フォームをおくりますので
ご自身でご都合の良い日を予約をして下さい。

△注意

2ヶ月以上予約取らない人は「必要なし」と判断し
個別コンサル権限無効となるのでご注意下さい。



【個別コンサル予約フォーム♡】

本日より2ヶ月以内にご予約下さい。以降は無効となります⚠



個別コンサル予約フォーム

