

# TV出演 キャンペーン

ビジネス基礎の3本柱徹底解説★

## 売れてる人の3要素

## コンプリート講座

放送後投稿シェアで

**15800円→無料ご招待★**

アーカイブなし！リアルタイム参加のみ受付！  
5月9以降 3回のみ開催！

集客

セールス

商品

あなたのビジネスに  
たりないのはどれ？

申込期間

**5/9~5/16迄**

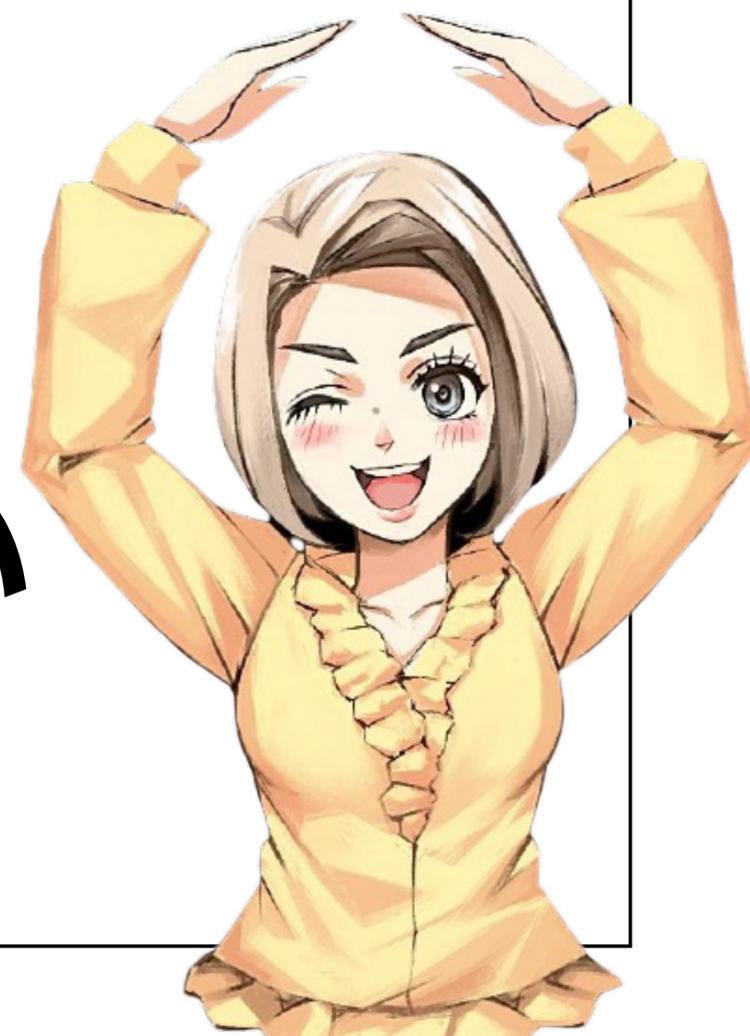


# LIVE配信でバッチリ収益化講座

## 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



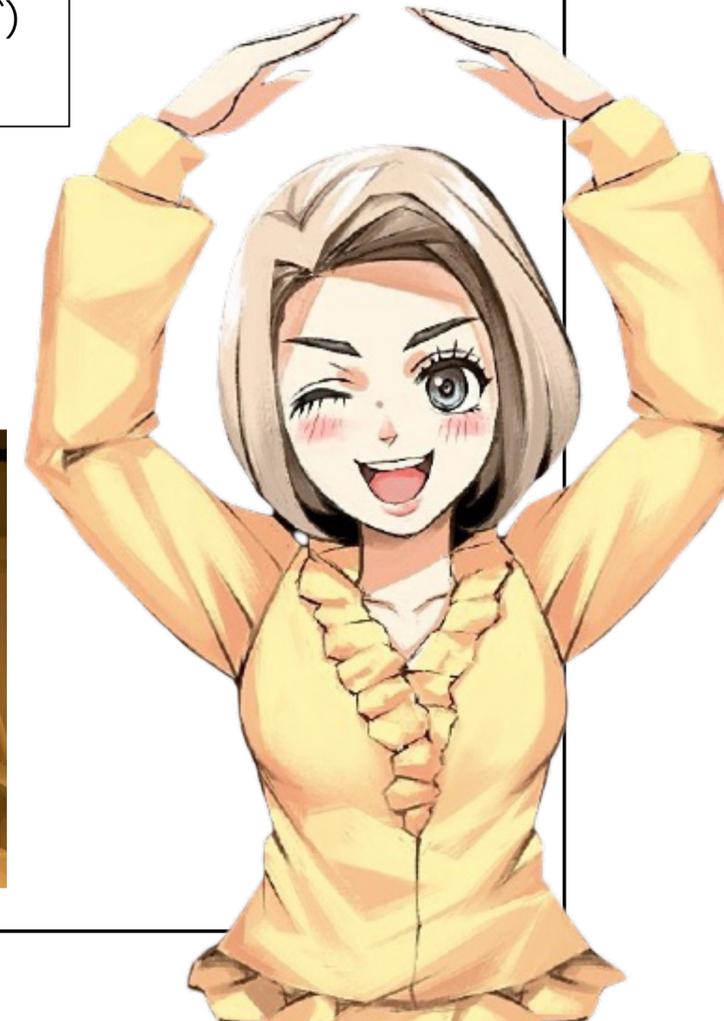
# 売れてる人の3要素コンプリート講座

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



# 売れてる人の3要素コンプリート講座

## コンプリート講座の目的

**SNS発信を1欠片も無駄にしない！**

**✓SNSから売上に繋がる**

**仕組みを理解する！**



# 売れてる人の3要素コンプリート講座

## 遠藤優子のおさらい

エステサロン5年目で火の車。毎月25万円の赤字でホームレスに陥る。  
ビジネスの勉強を開始し、講師デビューを図るも顧客ゼロ。  
集客のツールとしてFBLIVE動画の配信を開始！  
3ヶ月後売上300万円達成！LIVE配信の女王と呼ばれる。  
2018年動画コミュニティ/レッツゴー動画部立ち上げ。  
2019年には1000人コミュニティに拡大。外部講師/企業研修などを開始。  
2020年スピーチ甲子園集客1111名に成功する。最高年商2700万円達成！  
年間受講生述べ2000名。  
2021年一般社団法人お話美人協会設立。新事業UOLも開始。  
コミュニティ総数2100名超。



# 売れてる人の3要素コンプリート講座

## 受講生らの変化

売上0から月100万円の売上げたコーチ。

自宅サロンで5万円から100万に売上アップ。

28万売上から140万売り上げたネイリスト。

SNS友達200人から100万円以上の収益化に成功した物販コンサル。

バックエンド販売0から2日後に2件の高額商品販売に成功！

単発コースのみからコース販売に成功し4倍の売上になった地方エステ。

講座受講後ストアカ年間TOPを獲得しコンサル業務開始！売上120万

話し方講座後YouTuberになって9万人登録者になってます！本も出版！

商品単価10倍にUPし年間最高月収を達成したカラーセラピスト。

コロナ禍で売上0から年末に史上最高年収になったカメラマン。

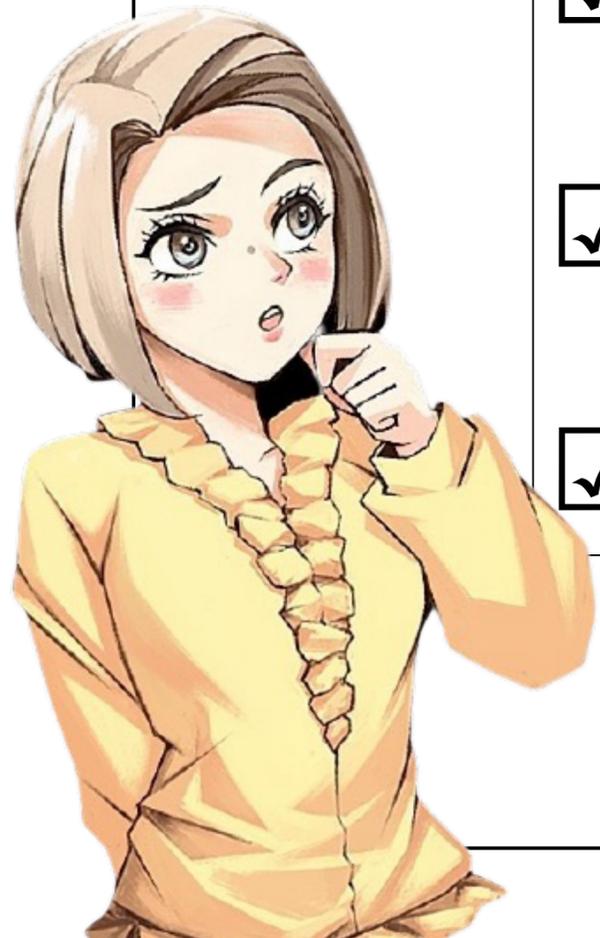
コンサル1回後速攻売上30万円



# 売れてる人の3要素コンプリート講座

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



# 売れてる人の3要素コンプリート講座

## もくじ

- ①TV出演の裏側のお話<sup>秘</sup>
- ②売れてる人の3要素とは？
- ③3要素構築で最も重要な〇〇！



# 売れてる人の3要素コンプリート講座

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



# 売れてる人の3要素コンプリート講座

## ①TV出演の裏側の話

**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！**



# 売れてる人の3要素コンプリート講座

## ①TV出演の裏側の話

**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！



# 売れてる人の3要素コンプリート講座

## ①TV出演の裏側の話

4年前の出川さんとの共演後の遠藤…



# 売れてる人の3要素コンプリート講座

## ①TV出演の裏側の話

4年前の出川さんとの共演後の遠藤…



**売上全く変わらず!**

# 売れてる人の3要素コンプリート講座

## ①TV出演の裏側の話

### 今回の出川さんとの共演後



# 売れてる人の3要素コンプリート講座

## ①TV出演の裏側の話

### 今回の出川さんとの共演後



**7日間で申込み93件!**

**LINE登録者数150名増!**

# 売れてる人の3要素コンプリート講座

## ①TV出演の裏側の話

なぜ同じTV出演なのに違う結果なの？



# 売れてる人の3要素コンプリート講座

## ①TV出演の裏側の話

なぜ同じTV出演なのに違う結果なの？

準備10割！



# 売れてる人の3要素コンプリート講座

## ①TV出演の裏側の話

なぜ同じTV出演なのに違う結果なの？

準備って

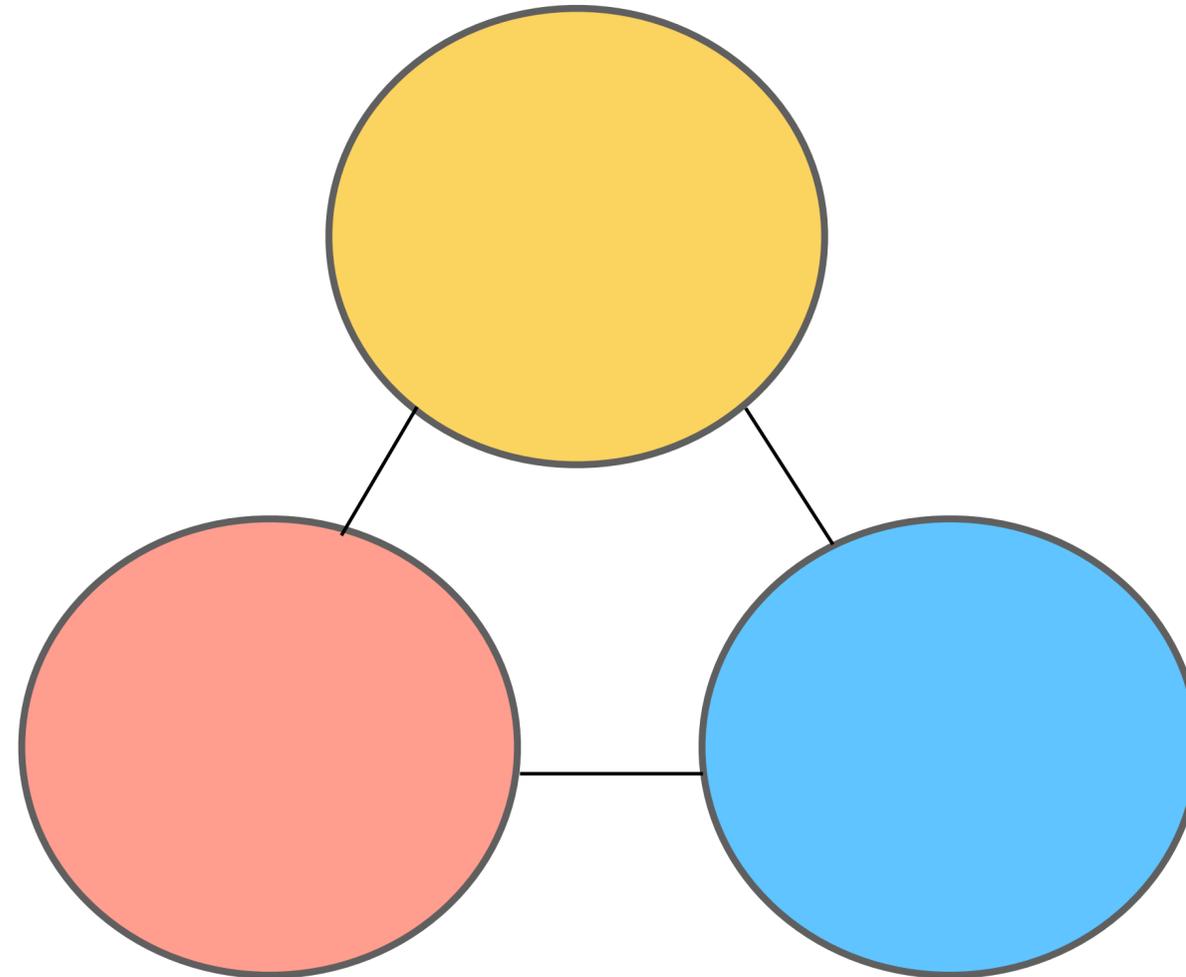
何すんのか？



# 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？

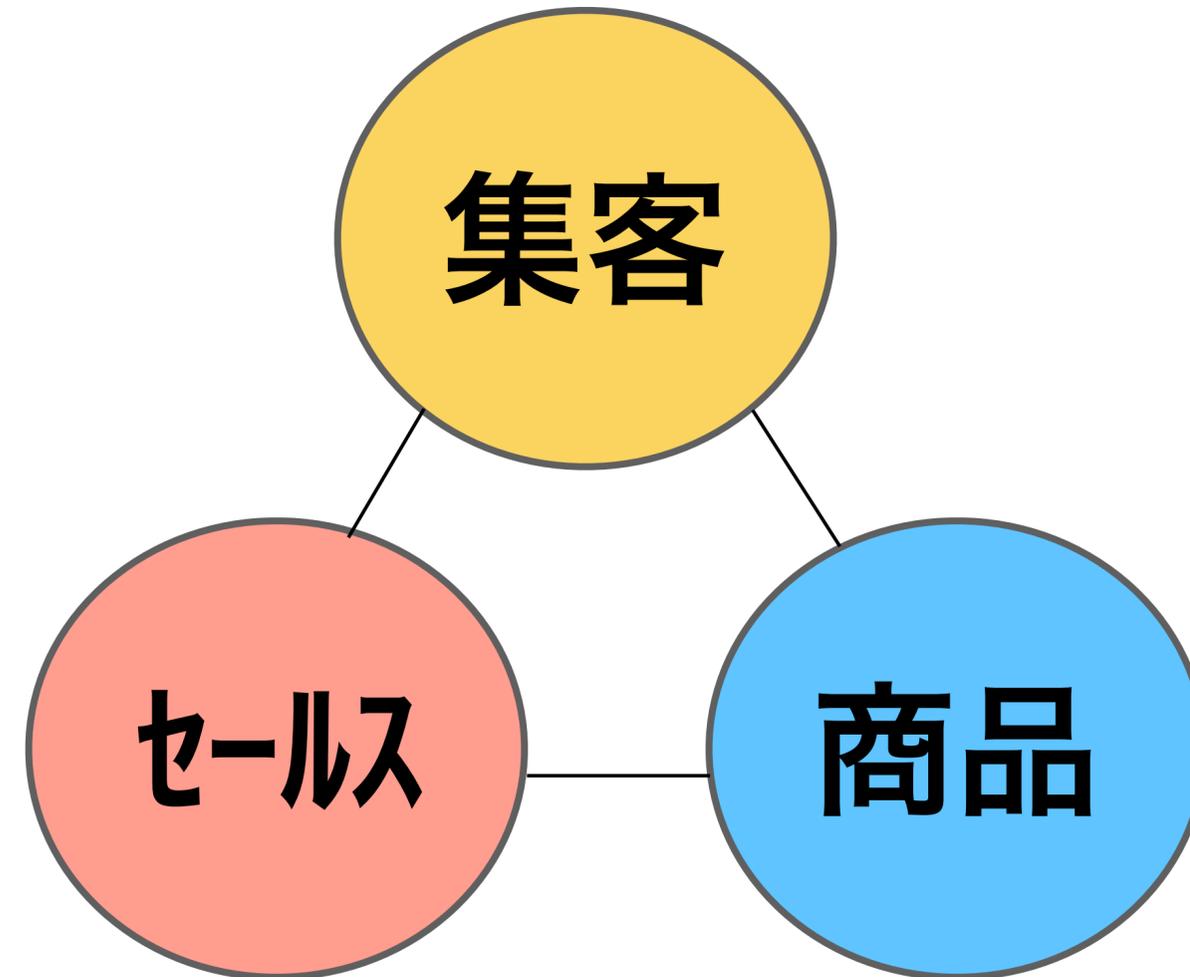
売れてる人は3つの準備が完璧である！



# 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？

売れてる人は3つの準備が完璧である！



# 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？

売れてる人は3つの準備が完璧である！

集客

SNS発信から商品に  
繋げるまでのスマートな流れ

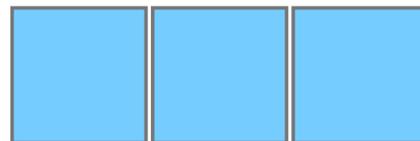
5つのファネル



商品

お客様の問題を解決できる  
中長期的な本命商品

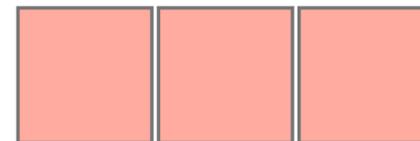
3つの軸



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



# 売れてる人の3要素コンプリート講座

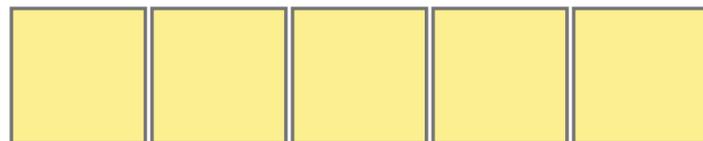
## ②売れてる人の3要素とは？

### 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



# LIVE配信でバッチリ収益化講座

## ①LIVE配信しても収益化しない理由

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！



必要性あり

C

A

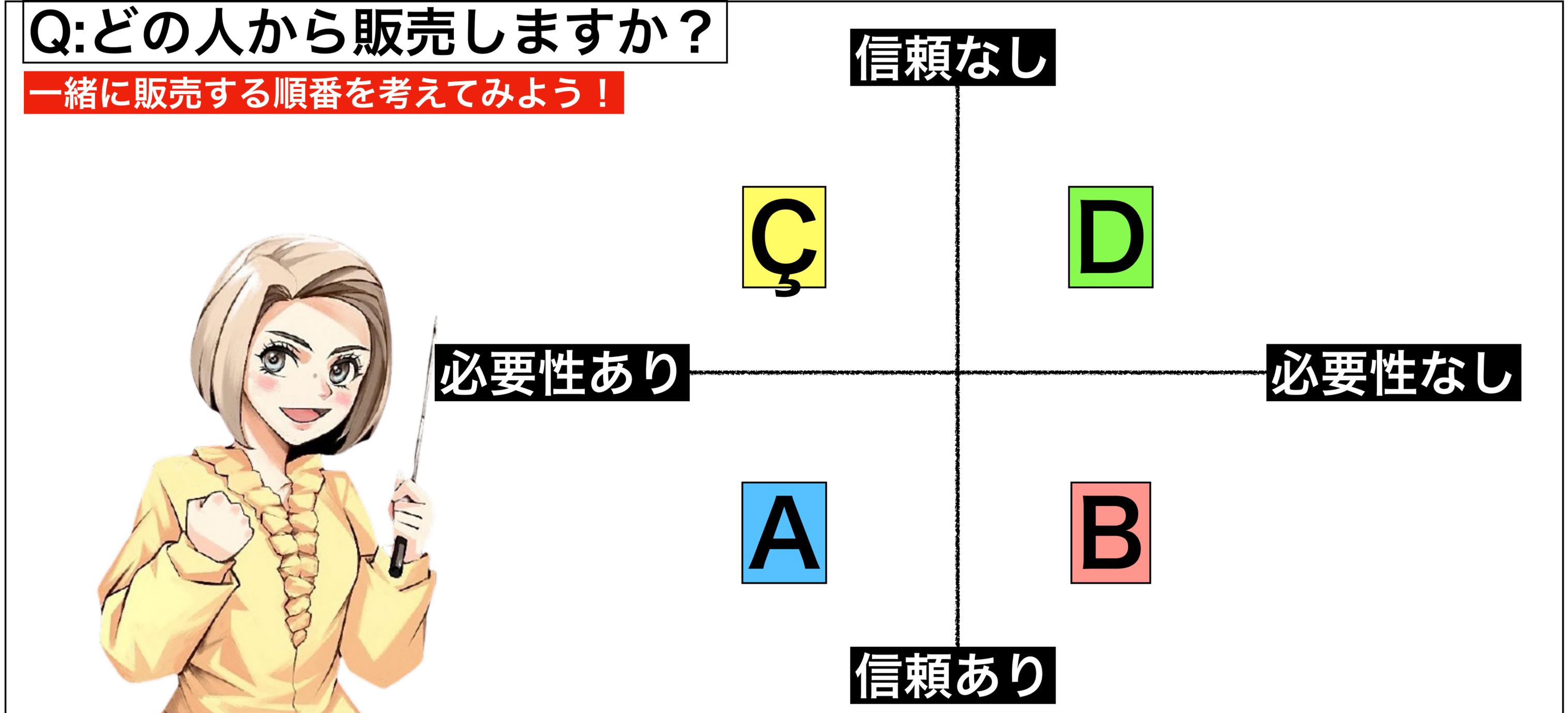
信頼なし

D

信頼あり

必要性なし

B

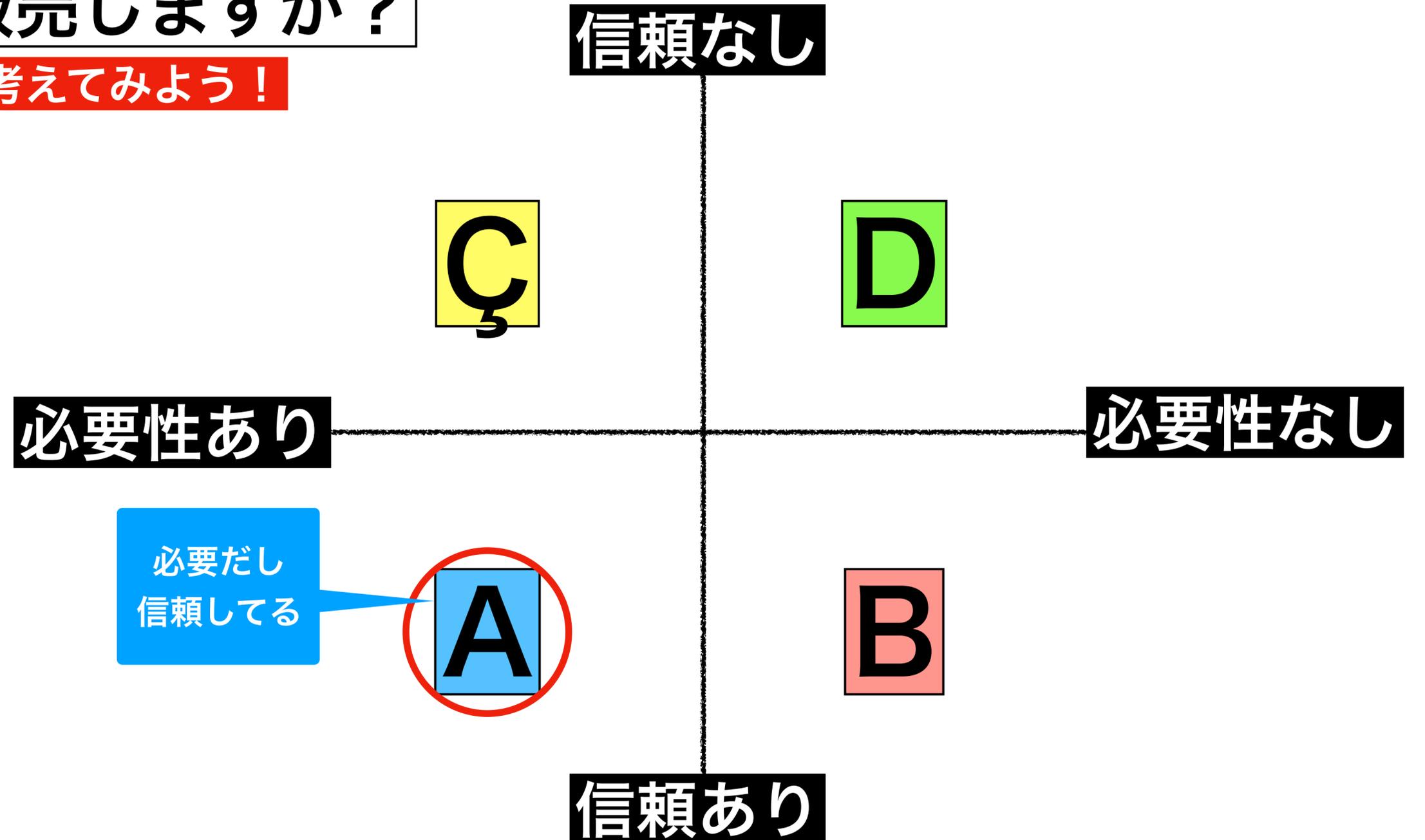


# LIVE配信でバッチリ収益化講座

## ①LIVE配信しても収益化しない理由

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！

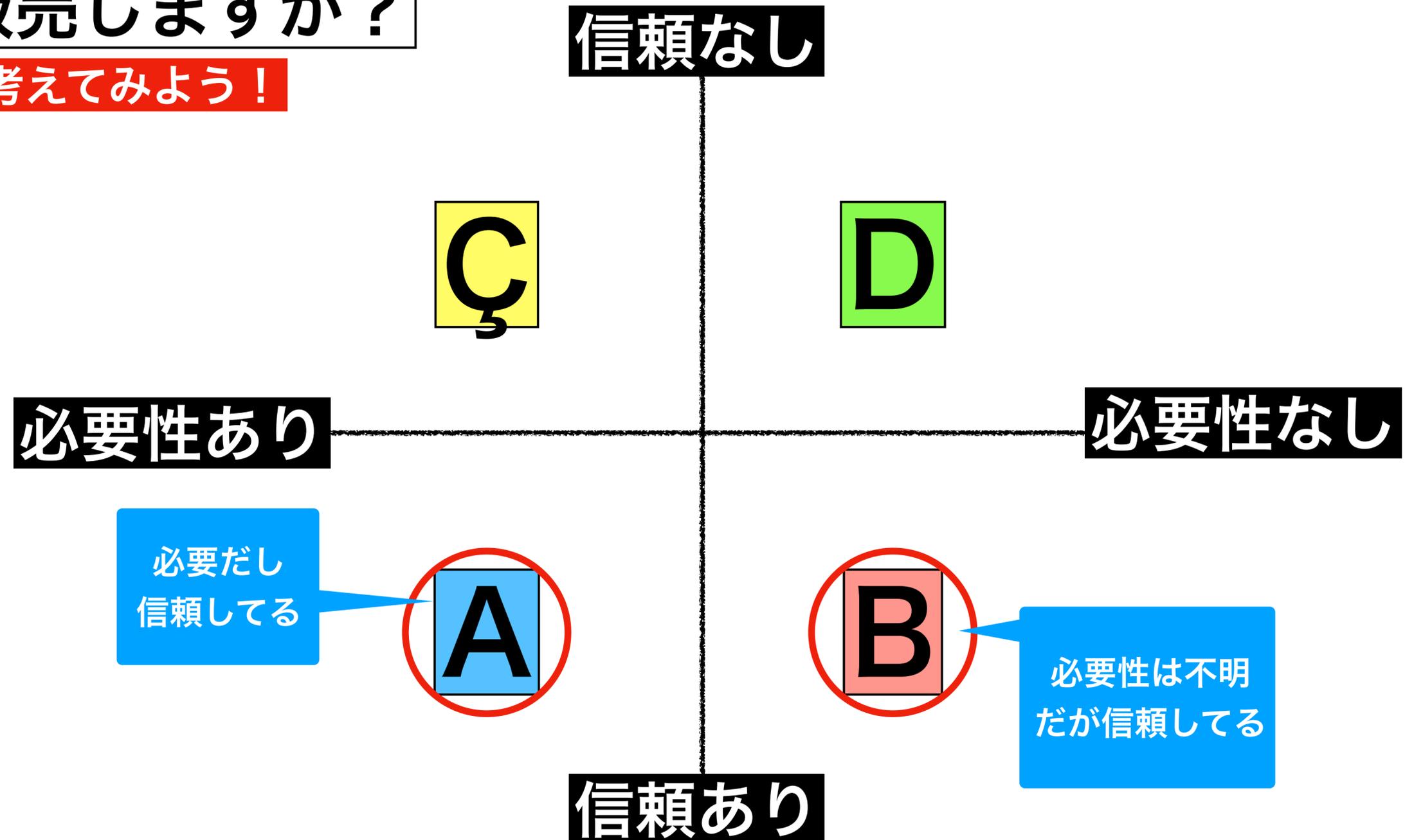


# LIVE配信でバッチリ収益化講座

## ①LIVE配信しても収益化しない理由

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！

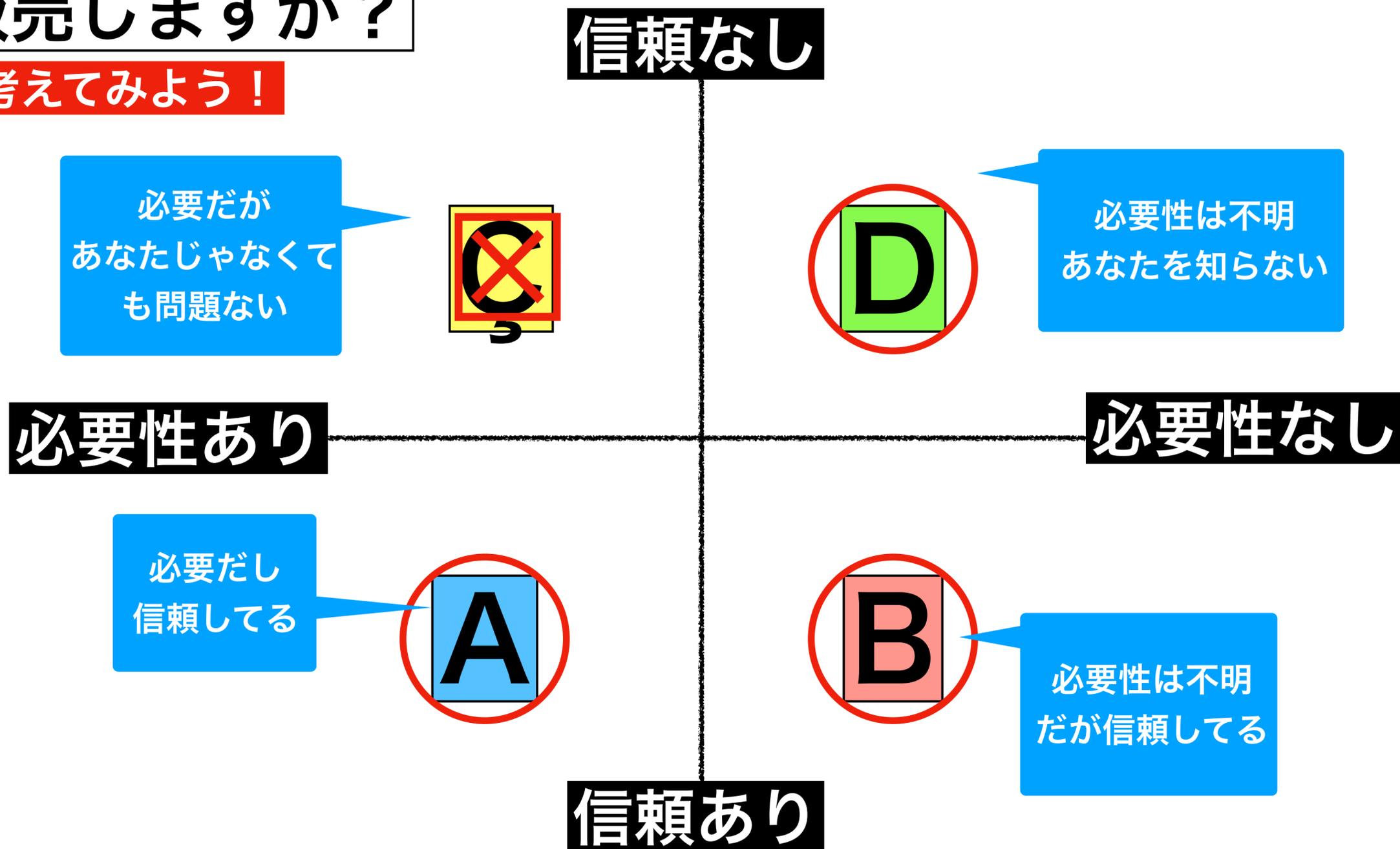


# LIVE配信でバッチリ収益化講座

## ①LIVE配信しても収益化しない理由

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！

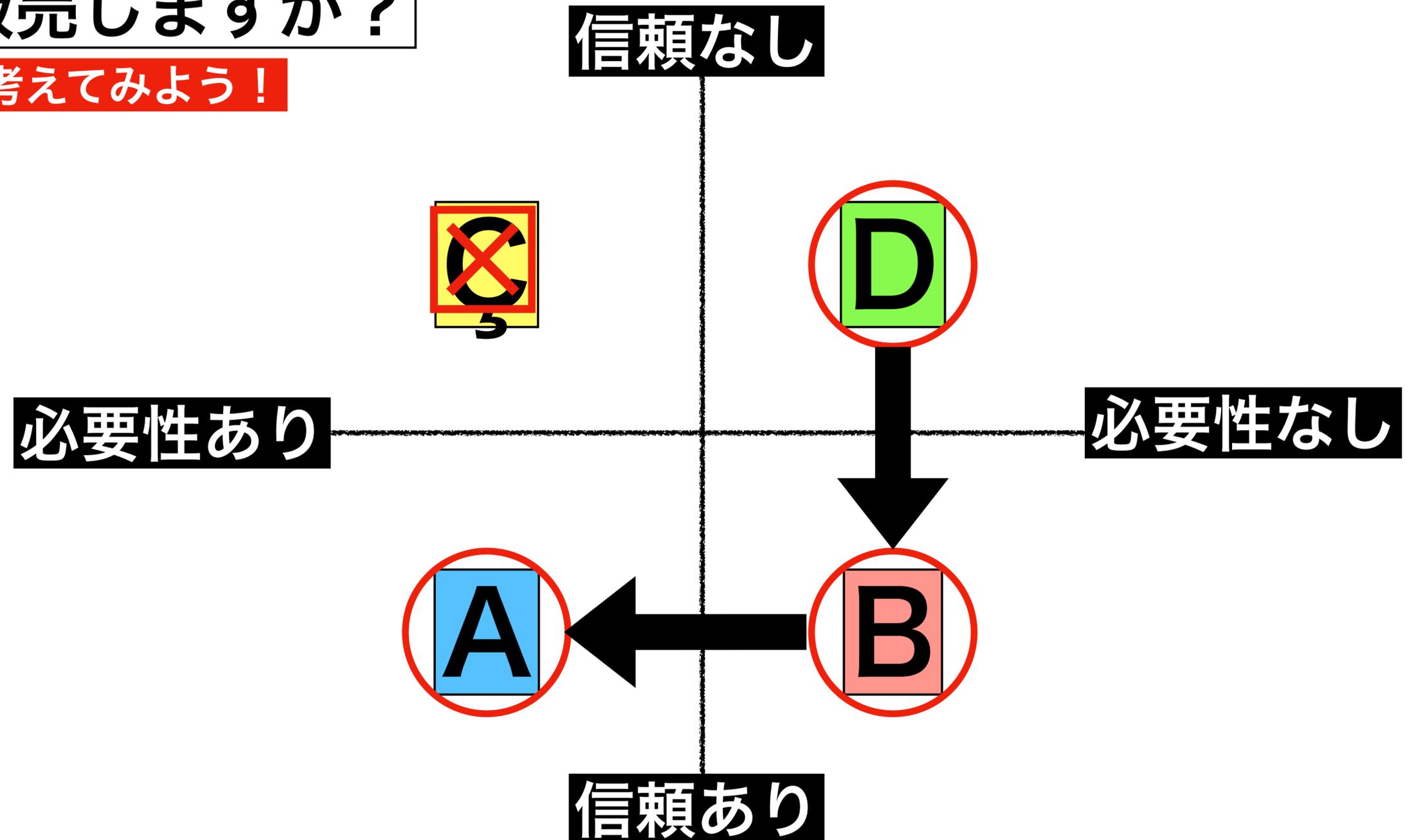


# LIVE配信でバッチリ収益化講座

## ①LIVE配信しても収益化しない理由

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！

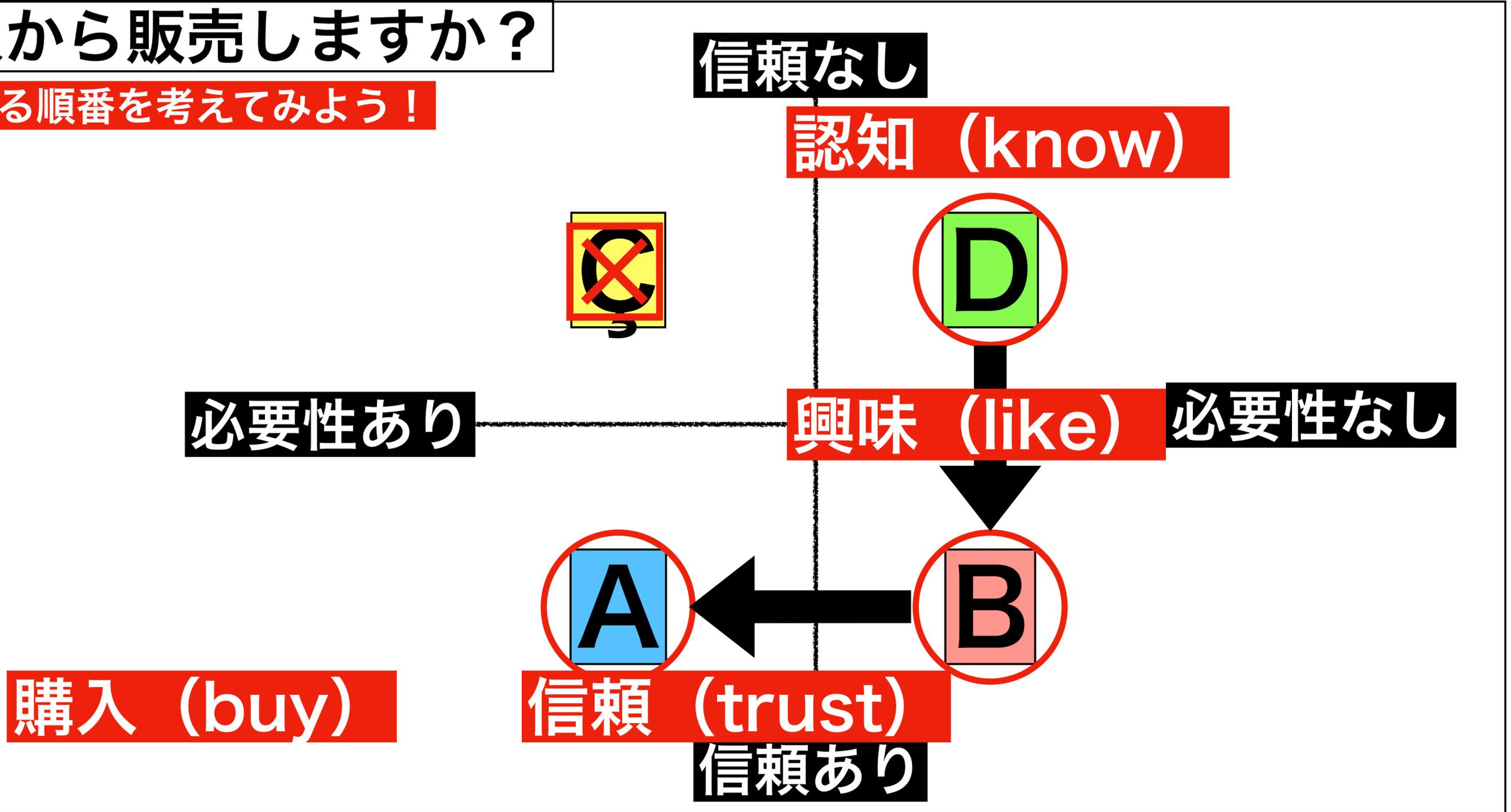


# LIVE配信でバッチリ収益化講座

②顧客ゼロから3ヶ月で300万円売上た一連の流れ

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！



# LIVE配信でバッチリ収益化講座

②顧客ゼロから3ヶ月で300万円売上た一連の流れ

## 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

# LIVE配信でバッチリ収益化講座

## ②顧客ゼロから3ヶ月で300万円売上た一連の流れ

### 各パートの主な役割

#### 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

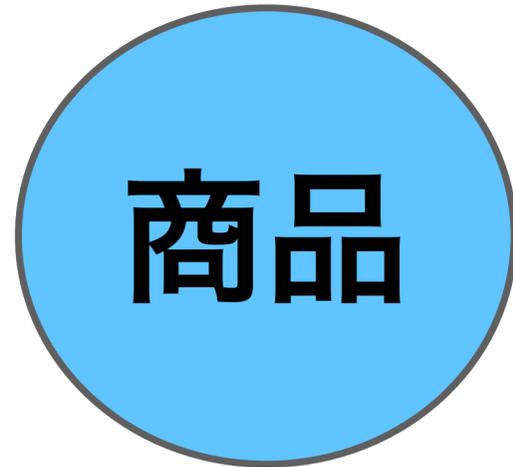
#### ⑤商品

- ☑ 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

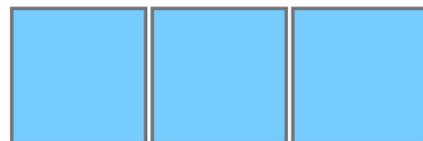
## ②売れてる人の3要素とは？

### 集客に必要な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



# 売れ続ける商品の作り方講座

## ②売上が伸び続ける商品設計の秘密

### 【お金の稼ぎ方】

会社員  
雇われる人  
労働収入

投資家  
不労所得

自営業  
自由に働く  
労働収入

経営者  
雇う人  
不労所得



# 売れ続ける商品の作り方講座

## ②売上が伸び続ける商品設計の秘密

### 【お金の稼ぎ方】

会社員  
雇われる人  
労働収入

投資家  
不労所得

自営業  
自由に働く  
労働収入

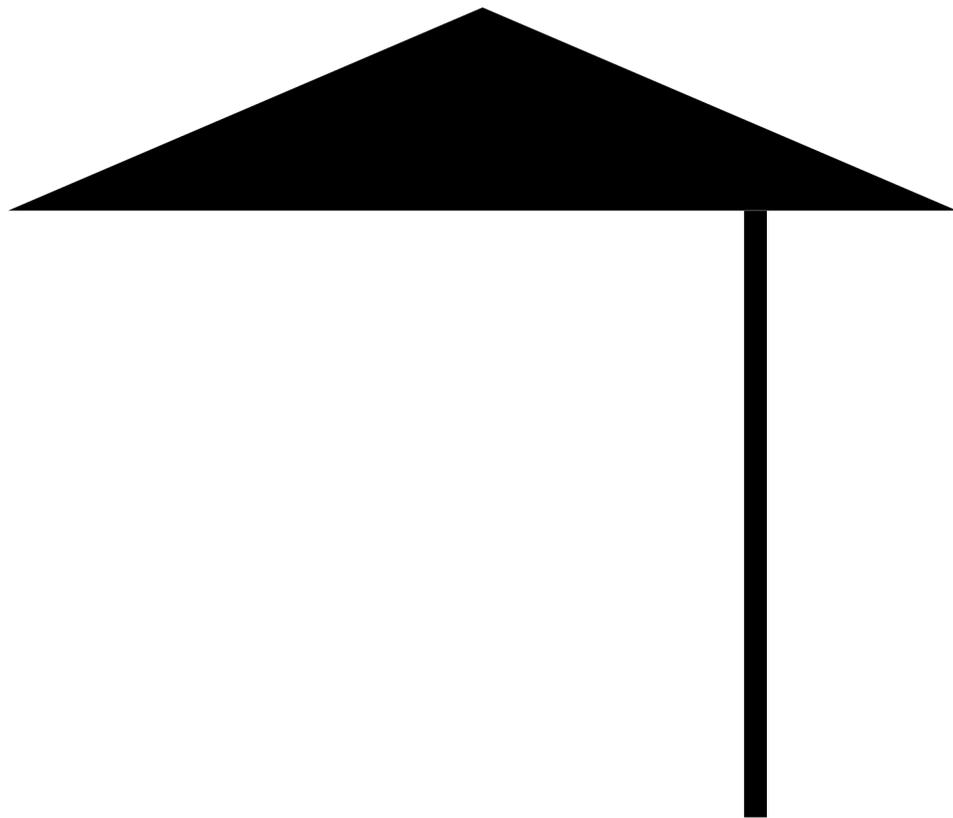
経営者  
雇う人  
不労所得



# 売れ続ける商品の作り方講座

## ②売上が伸び続ける商品設計の秘密

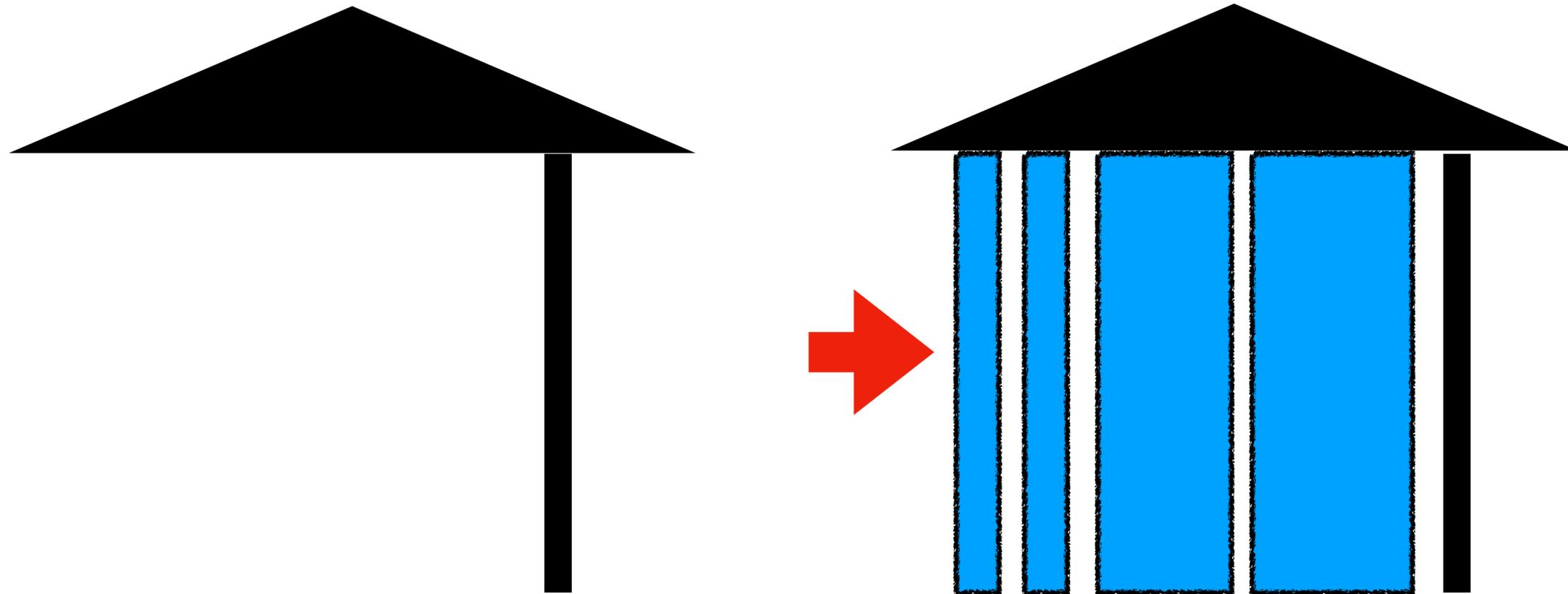
Q:どしたら安定的な収入になりますか？



# 売れ続ける商品の作り方講座

## ②売上が伸び続ける商品設計の秘密

Q:どしたら安定的な収入になりますか？



# 売れ続ける商品の作り方講座

## ②売上が伸び続ける商品設計の秘密

### 【お金の稼ぎ方】

会社員  
雇われる人  
労働収入

~~投資家  
不労所得~~

~~自営業  
自由に働く  
労働収入~~

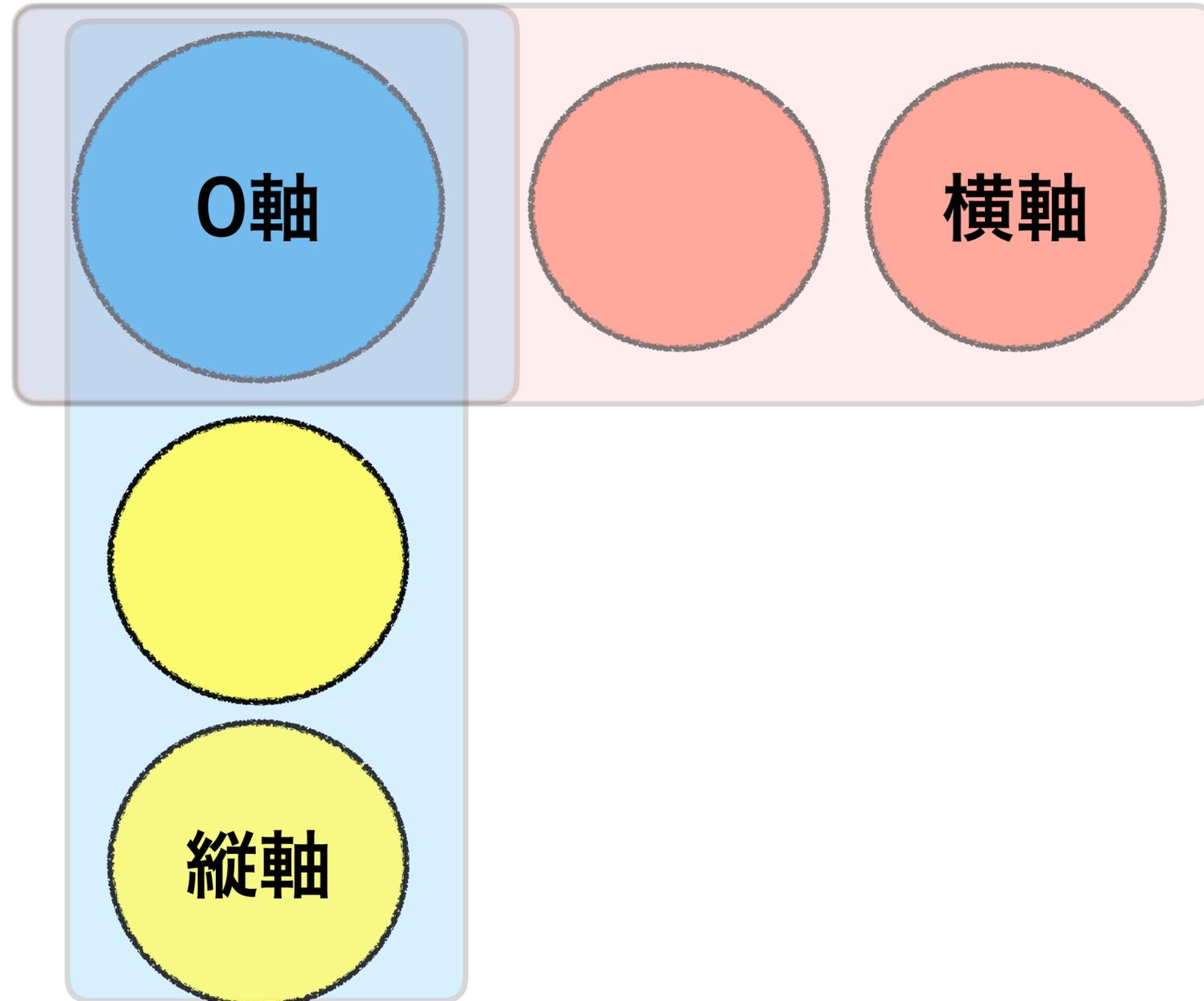
~~経営者  
雇う人  
不労所得~~



# 売れ続ける商品の作り方講座

## ②売上が伸び続ける商品設計の秘密

Q:収益化するには何が必要なの？



# 売れ続ける商品の作り方講座

## ②売上が伸び続ける商品設計の秘密

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

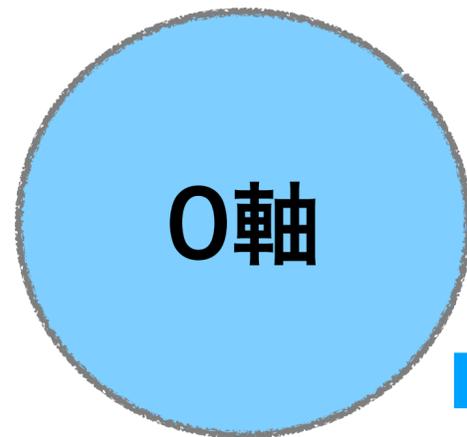
●縦軸のラインナップ  
複数のバックエンド商品/次に顧客が欲しがるもの



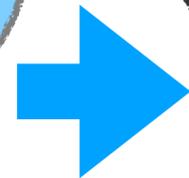
# 売れ続ける商品の作り方講座

## ②売上が伸び続ける商品設計の秘密

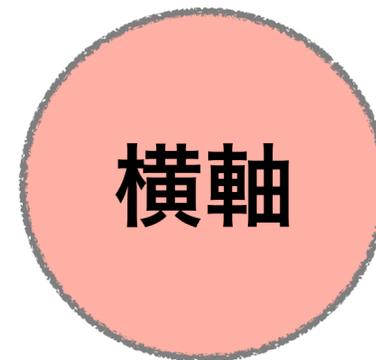
Q:あなたの商品はどこまで準備されていますか？



3ヶ月30万円  
〇〇講座



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



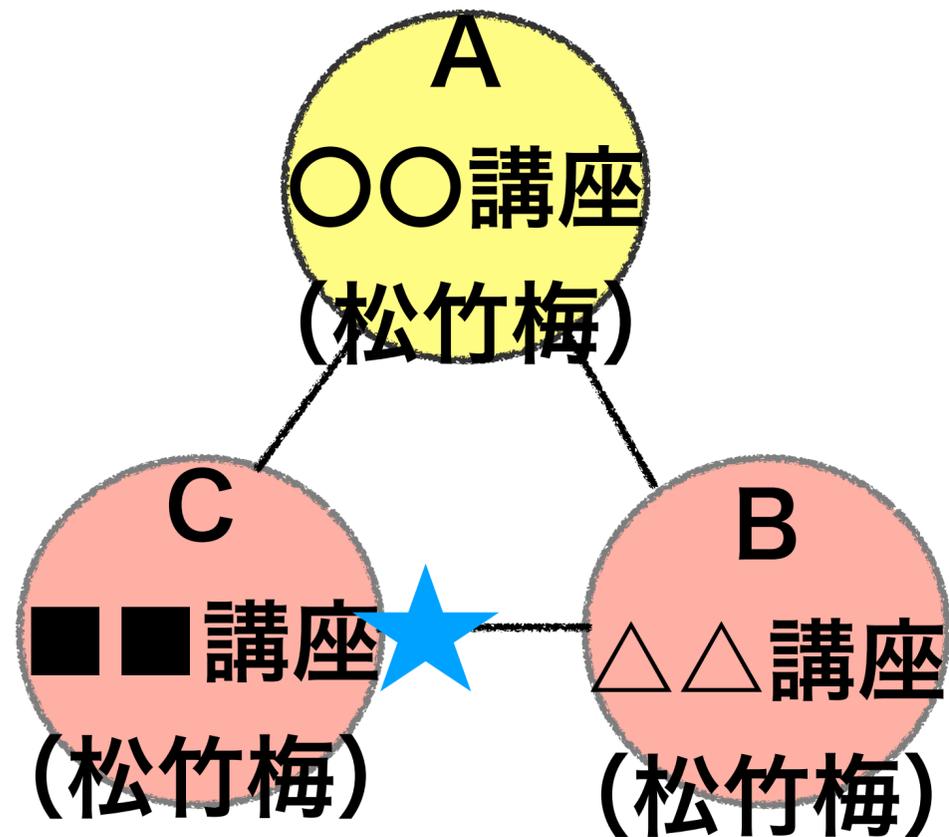
△△講座  
(梅) 1 Day講座/講座  
(竹) 3ヶ月講座/個別  
(松) 6ヶ月講座/講座&個別



# 売れ続ける商品の作り方講座

## ②売上が伸び続ける商品設計の秘密

Q:あなたの商品はどこまで準備されていますか？

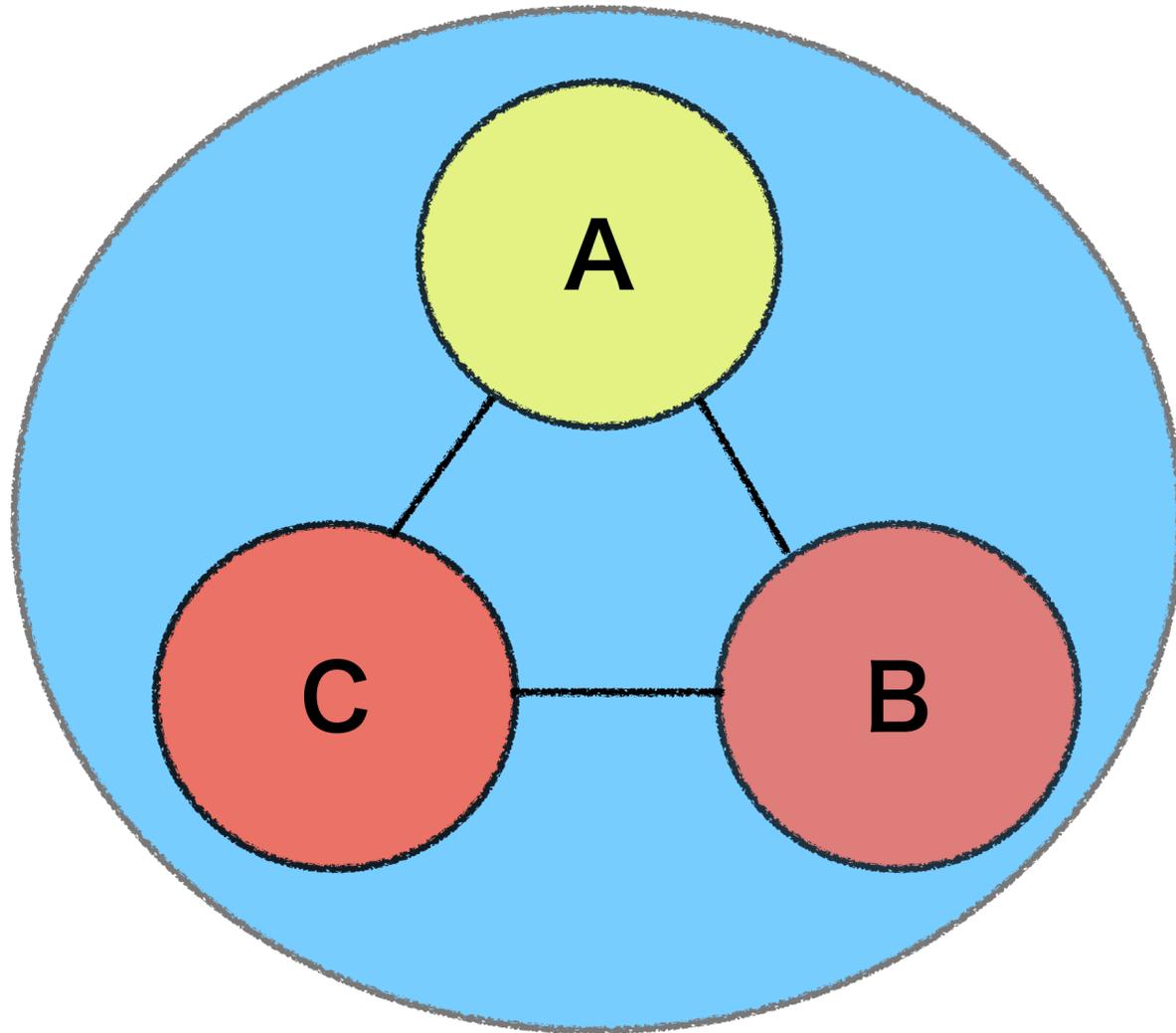


# 売れ続ける商品の作り方講座

## ②売上が伸び続ける商品設計の秘密

実はA/B/Cで1つのカテゴリーの商品

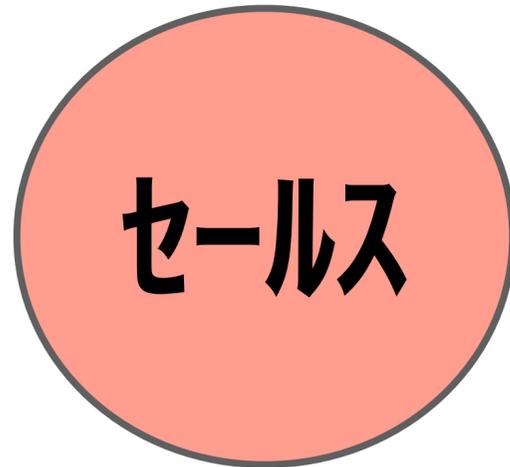
※自営業の稼ぎ方 (最低基準)



# 売れてる人の3要素コンプリート講座

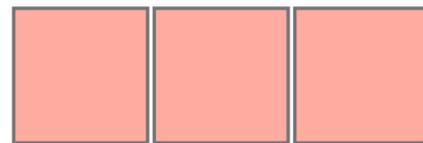
## ②売れてる人の3要素とは？

### 集客に必要な5つのファネル



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



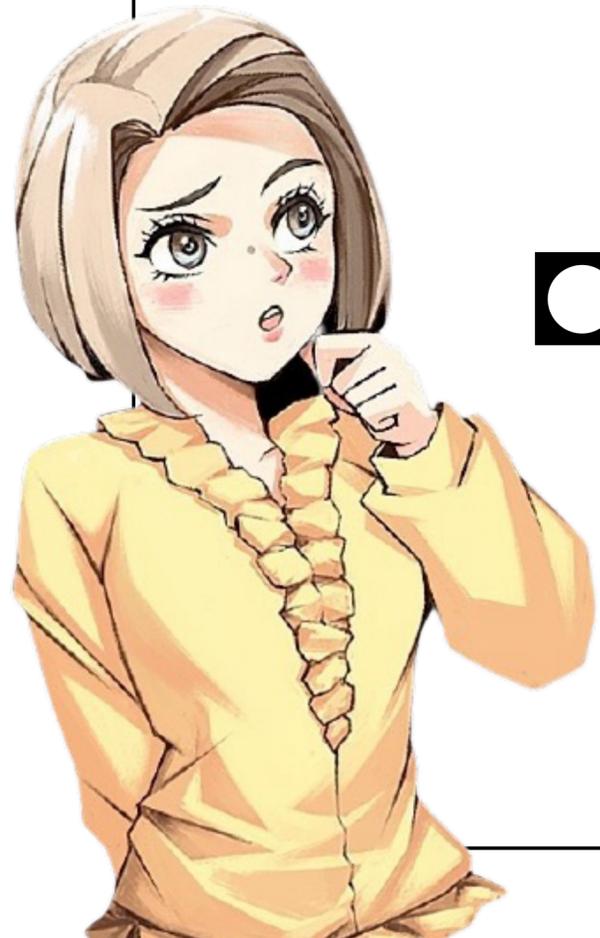
# 売れてる人のセールス仕組みマニュアル

## ①セールスマンとサービススタッフの違い

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

●セールスパerson



# 売れてる人のセールス仕組みマニュアル

## ①セールスマンとサービススタッフの違い

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。



# 売れてる人のセールス仕組みマニュアル

## ①セールスマンとサービススタッフの違い

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？

集客 PR  
宣伝 告知

フォロー  
サービス

セールス  
プランニング

商品提供  
物品



# 売れてる人のセールス仕組みマニュアル

## ①セールスマンとサービススタッフの違い

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？

集客 PR  
宣伝 告知

### ●サービススタッフ

フォロー  
サービス

### ●セールスパーソン

セールス  
プランニング

商品提供  
物品



# 売れてる人のセールス仕組みマニュアル

## ②買わなかったお客様はどんな行動に出るの？

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？

# 売れてる人のセールス仕組みマニュアル

## ②買わなかったお客様はどんな行動に出るの？

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！**

# 売れてる人のセールス仕組みマニュアル

## ③売れてる人がやっている3つの流れ

Q:どうしたらお客様は気づいてくれるの？



# 売れてる人のセールス仕組みマニュアル

## ③売れてる人がやっている3つの流れ

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



# 売れてる人のセールス仕組みマニュアル

## ③売れてる人がやっている3つの流れ

Q:どうしたらお客様は気づいてくれるの？

### ①ヒアリング

- ☑ 顧客の欲しい物を知る
- ☑ 情報収集の場
- ☑ トリガーを抑える

### ②体験

- ☑ ビフォー・アフター
- ☑ 現状把握
- ☑ 未来をみせる

### ③クロージング

- ☑ 必要なものの提案
- ☑ 選択してもらう
- ☑ 決断の後押し



# 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？

売れてる人は3つの準備が完璧である！

集客

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



商品

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



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



# 売れてる人のセールス仕組みマニュアル

③ 3要素で最も重要な○○！

Q: 3要素で共通している事は何でしょう？



# 売れてる人のセールス仕組みマニュアル

③ 3要素で最も重要な○○！

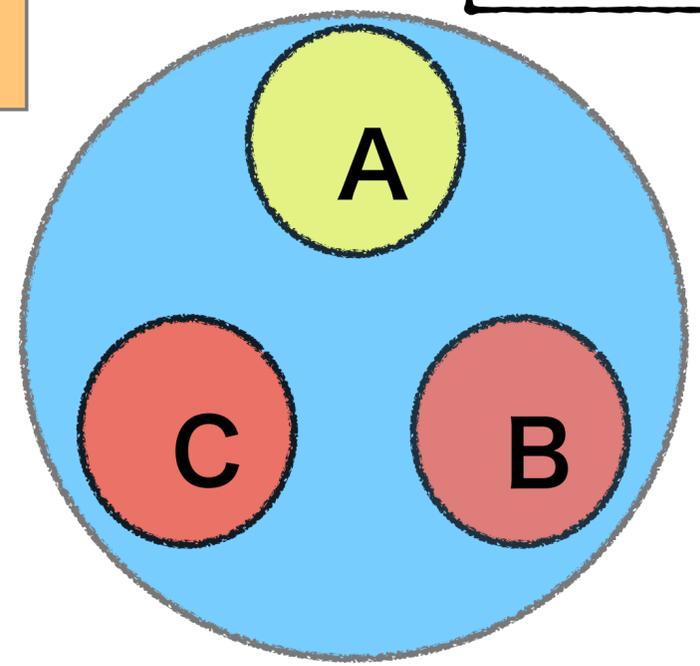
Q: 3要素で共通している事は何でしょう？



5つのファネル



3つの軸



3つのステップ

- ① ヒアリング
- ② 体
- ③ クロージン

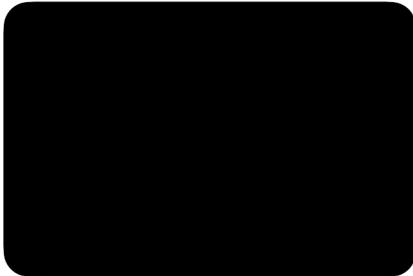


# 売れてる人のセールス仕組みマニュアル

③ 3要素で最も重要な○○！

実はファネル/軸/ステップが揃うだけでは収益化しない！

※これらは最も重要な

 をする場所にすぎない！

△無いと困るけど、有るだけでは意味がない！



# 売れてる人のセールス仕組みマニュアル

③ 3要素で最も重要な○○！

実はファネル/軸/ステップが揃うだけでは収益化しない！

※これらは最も重要な

教育をする場所にすぎない！

全ては商品を購入してもらう為の「教育の時間」である！



# 売れてる人のセールス仕組みマニュアル

## ③ 3要素で最も重要な○○！

うまくいかないときの原因は2つだけ

### ① やってない

(知らなかった/場所がなかった)

### ② やり方が間違えている

(やっているけど方向ややり方が違う状態)



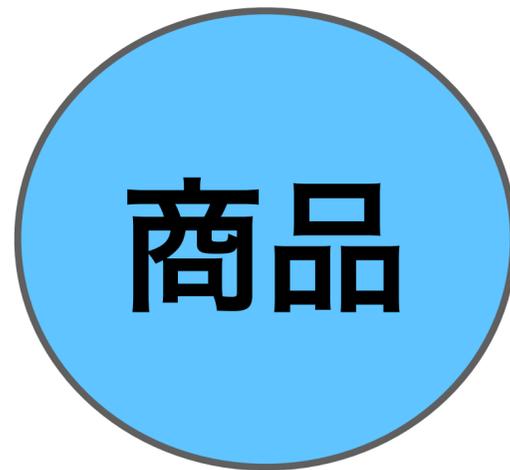
# 売れてる人の3要素コンプリート講座

## ②売れてる人の3要素とは？

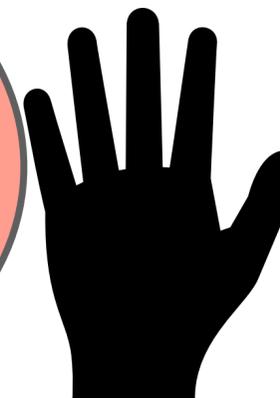
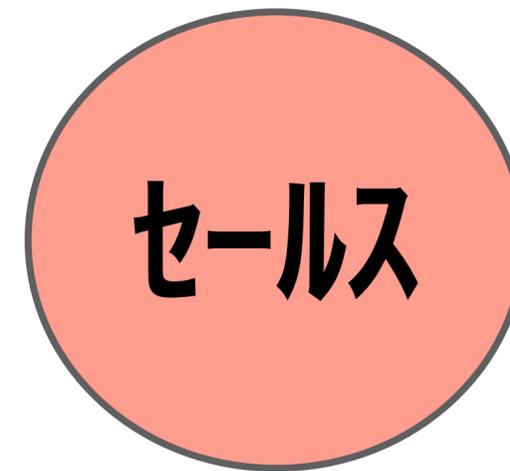
チェックしてみよう(・∀・)ノ



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

