

翔太塾1.5期

～本当に生きたい人生を創る～

DAY3



The background features a light gray gradient with a bokeh effect of soft, out-of-focus circles in various colors (pink, blue, green, orange, purple). At the top, there are several sharp, overlapping circles in similar colors, creating a festive or celebratory atmosphere.

ビジネスとは？

ビジネスとは？

- 対価をいただいて、
問題解決（願望実現）すること
- 役に立っても、お金にならないければボランティア
- やりたいことでも、人の役に立たないものは趣味

ビジネスにする理由

- 広く深く長く人の役にたつため
- 活動するためには、資源が必要
- 資源があれば、さらに大きく
質が高くできる

繁栄するビジネスとは？

- 愛あるビジネス
- 人は、愛を求めている



ビジネス繁栄の公式

必要な3つの力

- 繁栄するために必要な3つの力

商品力 × マーケティング × セールス

- 商品力 : リピート・口コミ

(自分ビジネスでは、高単価の商品があることが重要)

- マーケティング力 : 集客力 人を集める力

- セールス力 : 販売力 目の前の人に伝える力

よくある間違い

- 売れないのは、専門性がないから、サービス提供のスキルが足りないからではない。
- 自分の価値を自覚していない、伝えられていない場合が多い。

商品力の要素

- 専門性 ・ スキル
- コンセプト
- ポジショニング
- キャッチコピー
- かたち
- パッケージ

マーケティング力の要素

- ブランディング
- メディア (SNS・ブログ・HP・Youtubeなど)
- ライティング
- 広告
- 打ち出し方・プロモーション

セールス力の要素

- マインド
- ラポール
- ヒアリング
- プレゼン
- クロージング
- セールストーク ・ トークスクリプト

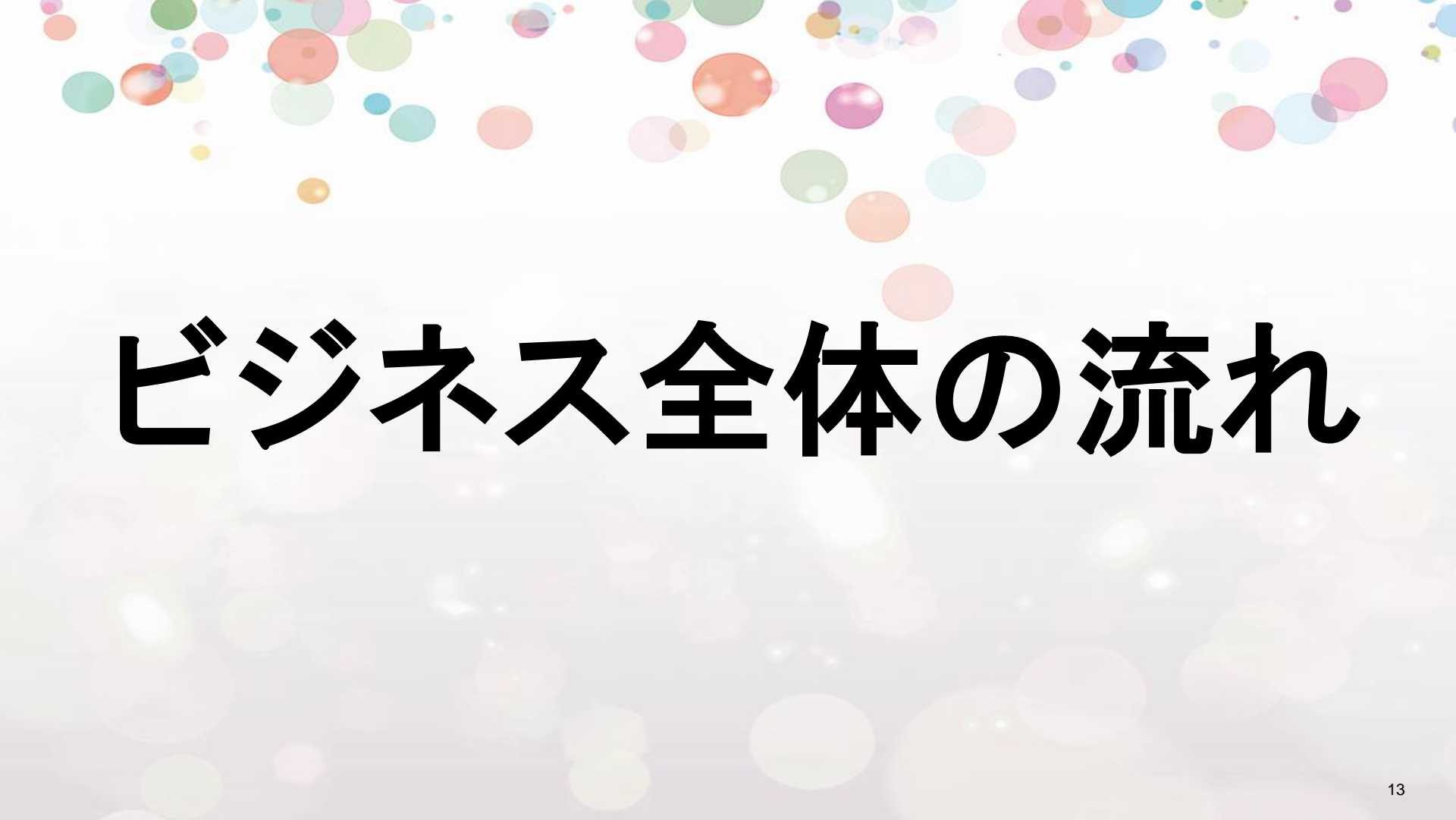
売上の公式

● 売上 = 価格 × 個数 × リピート回数

● 個数 = セールス回数 × 成約率

(マーケティング) (セールス)

● この公式や3つの力を考え、どこに向き合えば、
売上が上がるのかを認識するのが大事

The background features a light gray gradient with a bokeh effect of soft, out-of-focus light spots. At the top, there is a cluster of colorful, semi-transparent circles in shades of red, orange, green, blue, and purple, some overlapping each other.

ビジネス全体の流れ

SNS・note

認知

集客

ライン公式・メルマガ

興味

教育

募集

信頼

コミュニティ

フロント

コミュニティ

ミドル

セールス

コミュニティ

バック

恋愛に例えるなら

- 認知獲得：人と出会いに行くこと
- 信頼獲得：連絡先を交換して、コミュニケーションをとること
- フロント：デートに行くこと
- ミドル：付き合い始めること
- バック：結婚生活を始めること
- この階段が上りやすいように、心理障壁が少なく、細やかなサポートができると、集客はうまくいく

集客って何？

- 集客は思いやり
- あなたを求めている人は、この世界に必ずいる。
でも自分であなたを見つけることができない。
- 自分で見つけろよ！と乱暴にならない。
- 見つけて会いにきてくれる導線をつくろう。

集客するためにまず重要なこと

- まずは認知。
- 選ばれるための努力は、それから。
- 誰もいないところで、どれだけ素晴らしいことを伝えてもお客さんは来ない。

一貫性

- 中心軸としての、コンセプトが重要
- コンセプトとは、誰にとって、どんな存在か？
 テンプレ：〇〇にとっての××専門家
 ××を〇〇にする「肩書き」
- どんなビフォーアフターを実現するのか？
- 人は、商品には興味がない
- 商品を通して得られる未来に興味がある

応用

弟子

コミュニティ

育成

認定講師

コミュニティ

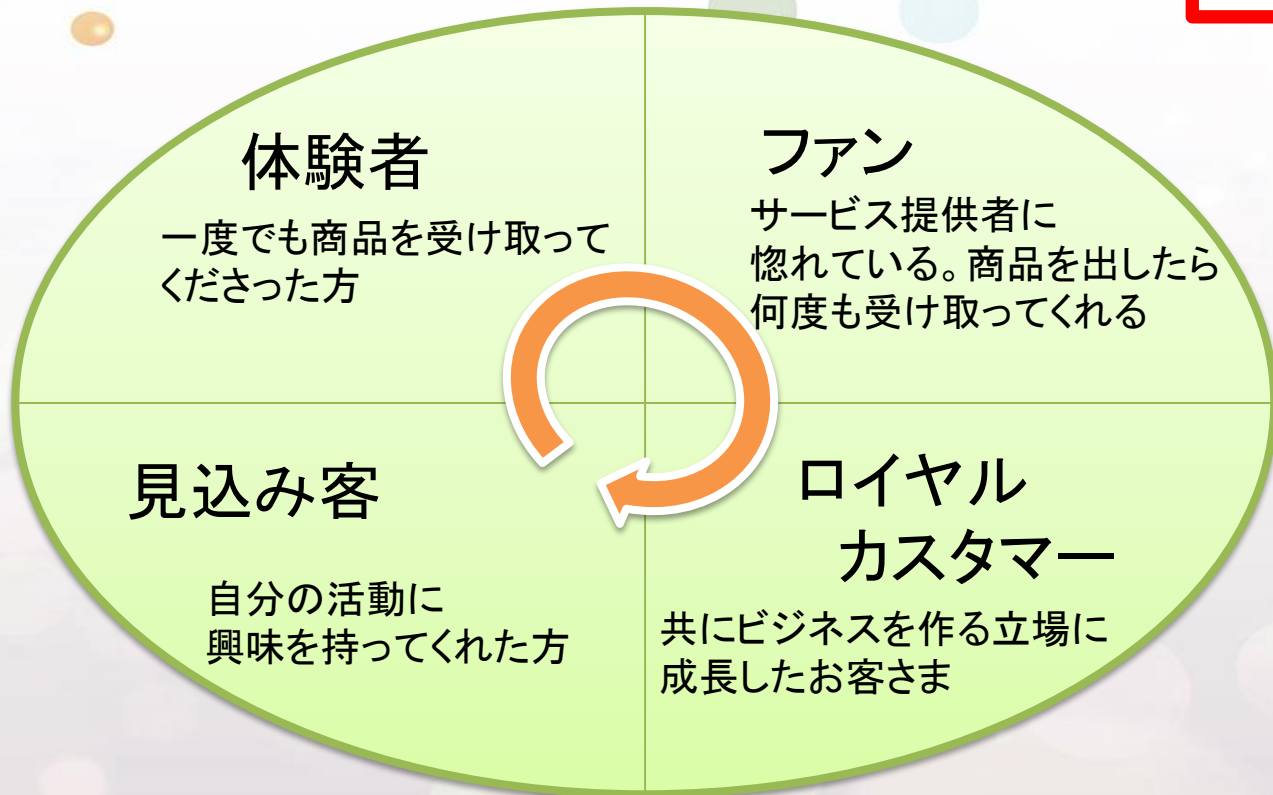
養成講座生

コミュニティ

育成

ECOシステム

応用





目標を達成する ための商品価格

売上の公式

- 売上 = 単価 × 人数 × 販売回数
- 目標に対して、適切な価格の商品があるか？
- 何人に販売すればいいか？
- 販売頻度を高められないか？

30万達成するのに一番簡単なのは？

- 30万 × 1人
- 15万 × 2人
- 10万 × 3人
- 5万 × 6人
- 1万 × 30人

目標別、最低必要な商品価格の目安

- 目標20万 : 最低5万~の商品
- 目標50万 : 最低15万~の商品
- 目標100万 : 最低30万~の商品

The background features a light gray gradient with a bokeh effect of soft, out-of-focus light spots. At the top, there is a cluster of colorful, semi-transparent circles in shades of red, orange, green, blue, and purple, some overlapping each other.

本命商品の届け方

本命商品が最も届く提案のしかた

- 基本は、1対1で話すこと
- いかにかに1対1で興味ある人とお話する時間をつくるか
- 1対1ができるようになったら、応用編として、セミナーでのセールスや、LPでの販売も検討する

1対1でお話する機会の作り方

- 電話相談
- 体験セッション
- セミナー・お茶会・グルコン ⇒ 個別セッション
- お役に立てそうな人にDM ⇒ 電話相談
- ラインの返信をくれた人に個別にお誘い ⇒ イベント等
⇒ 個別セッション等

セールス力の要素

- マインド

- ラポール

- ヒアリング

- プレゼン

- クロージング

- セールストーク ・ トークスクリプト

セールスって？

- お客様の理想の未来に、後押しすること。
- セールスで、人生は変えられる。

セールス時の4つのマインド

- 売る前に売れることにこだわり、売るときには売
ることを考えない
- 自信を持つ
- 売れることを覚悟する
- お客さんを信頼する