継続クライアント専用
フォローアップセミナー

～自己紹介＆近況報告～

【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プレゼントします！
- 周囲が騒がしい場合はミュート設定を。
- このセミナーは録画し、一般販売されます。
  （まだ撮影はココからです。）

バックエンドに繋がりやすい
セミナー・イベントのやり方

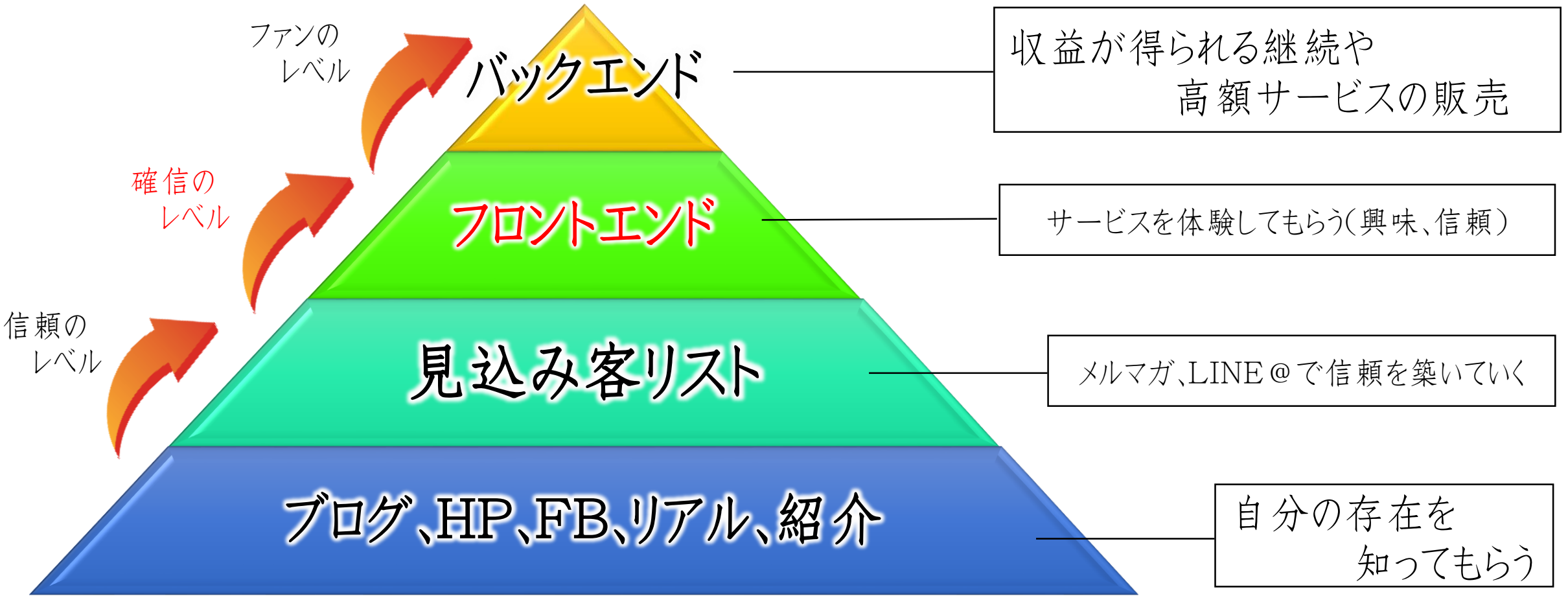
バックエンドに繋がりやすいセミナー・イベントのやり方

- 集まるセミナーの考え方・構成
- セミナーで必ずやるべきチェック項目
- 募集開始すぐに満席にする方法
- ブログ集客　無料の7つの打ち手
- こんなワークをやるとバックエンドの導線が作れる
- バックエンドを案内するときに決まづくならない方法
- 売込み苦手でも7割成約できるセールスクロージング

売上に繋がる
セミナーや
イベント企画の手法

集客の仕組み

■信頼を築いていく、ステップマーケティング



Q、
セミナーや
イベントの目的は？

セミナーやイベントの目的は？

- 信頼を確信に育てる
- 濃いファンの見込み客を増やす
- 体験セッションに繋げる
- バックエンドに繋げる
- 集まっている姿を見せる(信頼の宣伝)

Q、
セミナーやイベントは
どんな企画がいい？

セミナーやイベントはどんな企画がいい？

自分が得意な事
実績があること

×

専門ジャンル

セミナーやイベントはどんな企画がいい？

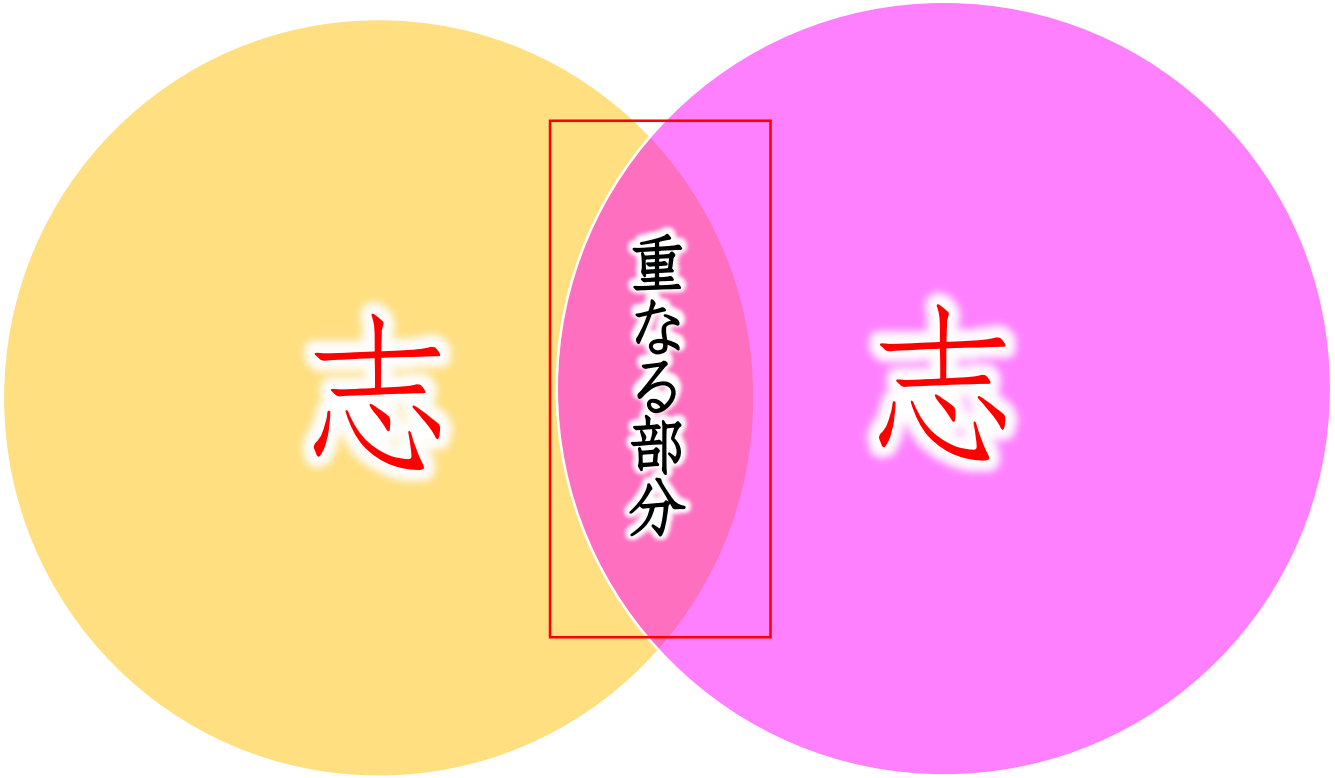
スマホフォト
ブログカスタム
目標設定
ライフスタイル
教室集客ノウハウ

＋ ブログ集客
＋ Facebook
＋ メルマガ
＋ 仕組み

→ この中に引き出す系のワークを入れる

セミナーやイベントはどんな企画がいい？

■コラボセミナーは志が似ている人と組む！



Win—Winを意識することで爆発的な相乗効果が生まれる

誰と組むか、
誰と仕事をするかで
ビジネスは引き算にも
掛け算にもなりえる！！

1人だと大変だから…とか
この人とやれば成長できそう…など
そんな理由で組むとロクなことない！

ノウハウ系？
マインド系？

Q、
では、具体的に
どんな内容がいい？

具体的にどんな内容がいい？

ノウハウでもマインドでもOK
大事なことは…

教育＜引き出す

A、

下手な講師ほど教える

上手い講師は引き出す

具体的にどんな内容がいい？

・ノウハウセミナー
ノウハウ8割。引き出す2割。

・マインドセミナー
ノウハウ5割。引き出す5割。

なにを
引き出したらいい？

→ 引き出す系のワークをやろう！

Q、
引き出し系のワーク。
なにを引き出す？

なにを引き出す？

- 現在の悩み、現在値
- 目標値、理想の未来
- 理想と現実のギャップ
- いまやるべきこと、もっとできること

なにを引き出す？

住福が行っているワーク　その1

Q1、あなたの使命（志）はなんですか？自分の仕事や人生で何を成し遂げたいですか？

Q2、なぜその使命を感じたのでしょうか？そう思った過去の経験などあれば記入ください。

Q3、あなたが理想的な世界をつくるには、今のサービス以外で
どんなサービスや商品を提供するといいでしょうか？

Q4、使命から見て、この1週間の行動がどの領域だったか確認しよう。

Q5、あなたが出来るフロービジネス、ストックビジネスは何でしょう？

なにを引き出す？

★　一緒にワーク！

もし自分がセミナーやイベントをやるなら、
参加者の皆さんから、どんなことを引き
だしたらいいでしょうか？

タイトル・キャッチも大事！

- 分かりやすいタイトル
- キャッチコピーを作る
- 出来ればバナーも作る

※　キャッチの考え方、作り方はブログなどと同じ

必ず上手くいく
個人事業の進め方

なぜ好きなことを仕事にして
年収1000万円稼ぎ続けられるのか!?
そこには“愛され売れ続ける原理原則”と
成功者しか知らない“お金の仕組み”があった!
自然体で売れ続けるビジネス構築術を徹底伝授

タイトル・キャッチも大事！

×　自分がやりたいこと、
伝えたいことをタイトルに

○　お客さんが求めることをタイトルに

→ 入口は【本質】でなく【表面】でもOK

オススメの
セミナー構成

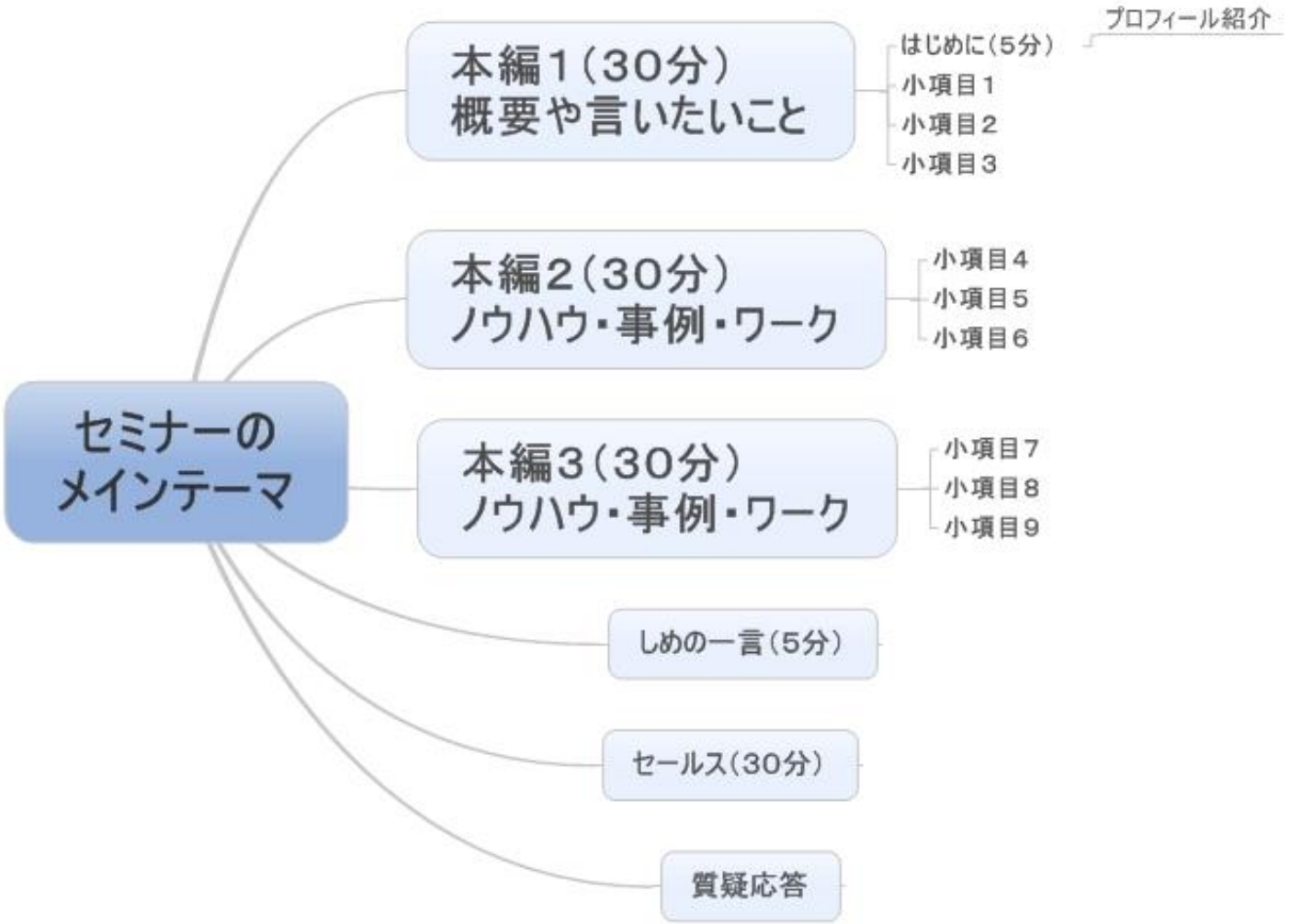
オススメのセミナー構成

【 2時間のセミナーを考える 】

90分と30分に分ける

- 90分・・・本編
- 30分・・・バックエンドセールス

オススメのセミナー構成



セミナーのメインテーマ		
本編１（３０分）		
本編１	はじめに（５分）	
	小項目１	
	小項目２	
	小項目３	
本編２（３０分）		
本編２	小項目４	
	小項目５	
	小項目６	
本編３（３０分）		
本編３	小項目７	
	小項目８	
	小項目９	
しめの一言（５分）		
セールス（３０分）		
質疑応答		

オススメのセミナー構成

★　一緒にワーク！

すぐ出来るかできないかおいといて
セミナーのアイデアを考えよう！

Q、
セミナーやイベントの際
気を付けたいことは？

【セミナー全般のワンポイント】

- 始まる前やワーク時は音楽をかける
- はじめは少しテンション高めに演じる
- お土産を用意しておく（もてなす姿勢）
- クライアントに参加してもらう
- 懇親会やフォローセッションをつける
- 支払いは基本的に事前入金

【セールス時のワンポイント】
バックエンドの案内の時に
気まずい気分になりませんか？

参加者の
聴く姿勢ができる

承認されるので
遠慮せずに話せる

いまから継続のサービスのご案内を
させて頂いていいですか？と確認する。

バックエンドの案内時の心構え

- 「よろしくお願いします」は言わない
- あくまでも提案するというスタイル
- 自信をもって楽しそうに伝える
- 受講生がいたら、紹介する(Tアップ)

Q、
セミナーやイベント集客
どうすればいい？

■ セミナー、イベントなどの告知

→ いきなり告知しても人は集まりません。

早目の予告からがスタートです。

詳細が決まる前から案内しましょう。

【 2カ月～1か月半前】

メルマガやFBでつぶやくところからがスタート

予告の具体的な内容

- いついつにこんなセミナーをやるつもり
- セミナー日が決まった
- 会場が決まった
- 具体的にこんな内容を話す
- 受けるとどうなる
- どんな思いをこめたセミナーだ
- 受けるとどうなる

予告の段階で
「行きたい！」と
思わせておく

■ 案内時のポイント

→ いつから募集なのか、募集状況をアピール

【地名　〇月〇日募集開始】〇〇セミナー
【明日募集開始】（誰がどうなった）
【募集開始】地名　〇〇セミナー
【募集中】（誰がどうなった）
【残席〇席】（誰がどうなった）

お客様の声
お客様の成果

案内時のポイント

対象者の
生活パターンを
考える！

受付開始は
火曜日の20時がオススメ！

週末は反応率が悪い。
給料日後(25日や30日)もGOOD

■ 案内時のポイント

開催日時は…
対象者に合わせて変えることが大事

・個人事業や主婦なら平日昼間（午前）
・OL、サラリーマンなら土日昼間（午後）

■ 募集開始すぐに満席にするなら…

- 準備は2カ月かける（予告からスタート）
- 見込み客に直接メッセージでアプローチしておく
- 既存クライアントを事前に参加申込してもらう
- ランディングページを魅力的に書く
- 募集開始は自分のメディアをフル稼働
- 募集後1～2日で集める勢いでアピール
  （集まっているという事実をFB、メルマガ、ブログでしっかり伝える）

■ ブログ集客　無料の7つの打ち手

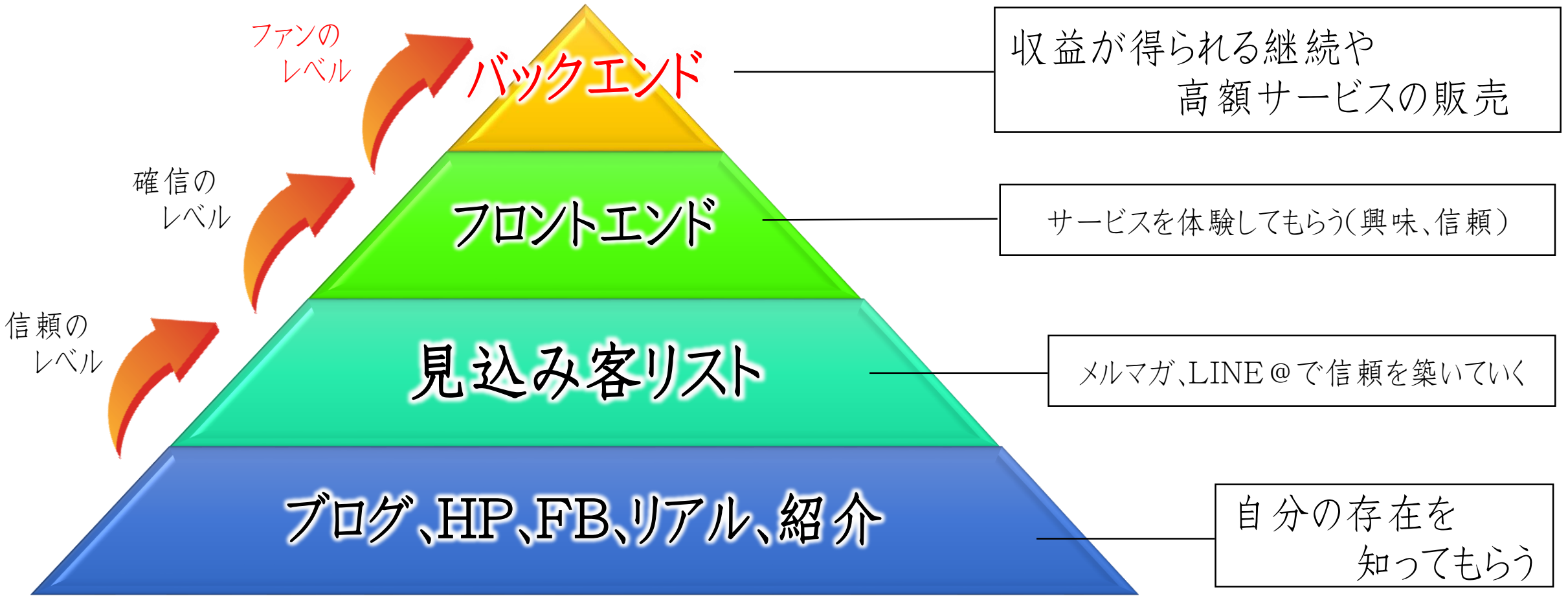
- 自分のブログ、HPで告知
- アメブロで、対象地域の方に読者登録＆告知
- メルマガで告知
- Facebook　個人で拡散
- Facebook　コミュニティページで案内
- 無料のイベント告知サイトで告知
- その他SNSで流す

バックエンドの販売

そもそも
バックエンドとは？

集客の仕組み

■信頼を築いていく、ステップマーケティング



【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。

バックエンドの販売

■ バックエンド販売のパターンは？

- ブログ、HP　契約
- メルマガ　契約
- セミナー　契約
- 体験セッション　契約
- セミナー → フォロー　契約

いろんなパターンがある。
LPがしっかりしていれば
案外、いきなり申込みも！

バックエンドの販売

■ バックエンド販売のパターンは？

- ブログ、HP　契約
- メルマガ　契約
- セミナー　契約
- 体験セッション　契約
- セミナー → フォロー　契約

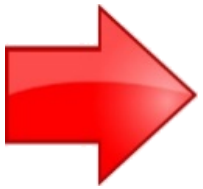
この2つはコチラの
誘導次第

誰でも売れちゃう
バックエンドのセールス手法

バックエンドの販売

■ バックエンド販売のパターンは？

メルマガなどで不定期に
【期間限定募集】するのも効果的



実際は常時受け付けでも、あえて受付期間を
設けることで、検討中の方が【決める機会】になる。

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）

【ワンポイント】
バックエンドの案内前は…

いまから継続のサービスのご案内を
させて頂いていいですか？と確認する。

「不要です！」という人には案内しない。

実際、セールスはいろんな
パターンがあります…

・相手に本当に必要か
・その方に本当に提供したいか

を、見極めて【提案】しましょう！

以上
おつかれさまでした。