

【スクール】

リアル対面セールス

キャンペーン・ライブ開催

リアル対面セールス

お客様の悩みを知る！
コミットする！
商品を提案する段階が大事！

1対1の対面セールスのステップ

- 1、コミュニケーションゾーン
- 2、ヒアリングゾーン
- 3、イメージゾーン
- 4、テストクロージング

シナリオシートを使うメリット

<パーソナルコーディネーター>ビジョンシート



一般社団法人日本パーソナルコーディネーター協会監修

■本日は個別セッションにお越しいただき誠にありがとうございます。当協会ではお客様一人一人のご意見を大切に最大限の効果が出せるように、アドバイスをさせていただきます。お手数ですが、下記の質問項目にご協力をお願いいたします。

記入日： 年 月 日 担当：

お名前	ふりがな 伊賀 紀子様	生年月日	年 月 日 才
		電話	
ご住所		メール	
ご職業	会社員・公務員・自営業・パート・副業起業中・専業主婦 職業名をご記入ください()		
職歴・経歴			
趣味	旅行・スポーツ・映画・読書・音楽・料理・ショッピング・グルメ その他()		
ご家族構成			
きっかけ	ご紹介(紹介者名:)・ブログ・SNS・メディア・協会HP・協会メルマガ その他()		

ご記入いただきましたお客様の個人情報は、サービスに関する情報提供を目的とさせていただきます。その他の目的に利用することはありません。

■現在のファッションに関してのお悩みは？(複数選択可能)

似合うブランドがわからない 買い物が苦手 どこで買っていいかわからない 似合う服がわからない

流行の服を着てみたい 何を着てもさまにならない センスがない 無駄な服が多い 服がない

時間がない いつも同じ服を買ってしまう 自信を持ちたい 人と出会いを楽しみたい

外出を楽しみたい パートナーから優しくされたい 女性でいることを幸せに感じたい

ワンシーズン(3ヶ月間)で、いくらくらい洋服代に使っていますか？(円くらい)

■その他のお悩みがあったらお書きください。

受けたことサービスは？ 無し カラー診断 骨格診断 ショッピング同行 その他()

診断結果は？ 無し ある場合: カラー診断() 骨格診断()

その効果は？ A: すごく効果が出ている B: よくわからない、変わっていない C: 以前よりわからなくなった

■あなたらしいスタイルを楽しむために

- ・自分の体型に似合う服をご存知ですか？ (YES/NO)
- ・手持ちの服を生かしていますか？ (YES/NO)
- ・朝の服選びが楽になる方法をご存知ですか？ (YES/NO)

■理想のイメージは？(複数選択可能)

おしゃれと言われたい 流行の服を着こなしたい 痩せて見たい スタイルをよく見せたい

優しそうに見られたい 仕事ができるように見られたい 外見力を仕事に生かしたい

クライアントから信頼されたい 自分に合った服選びが上手になりたい 持っている服を生かしたい

似合う服が売っているお店が知りたい 無駄な服を無くしたい スッキリしたクローゼットにしたい

見た目に自信をつけたい センスが良いと言われたい

その他

■コース

ヒアリングシート(見本)				
記入日： 年 月 日 担当：				
お名前	ふりがな	生年月日	年 月 日 才	
		電話		
ご住所		メール		
ご職業	会社員・公務員・自営業・パート・副業起業中・専業主婦 職業名をご記入ください()			
職歴・経歴				
趣味				
ご家族構成				
きっかけ				
ご記入いただきましたお客様の個人情報は、サービスに関する情報提供を目的とさせていただきます。その他の目的に利用することはありません				
ヒアリングゾーン 今の悩みや課題を引き出す NOとなる質問				
イメージゾーン ワクワクする・理想の未来を見せる				
テストクロージング(資料の準備) 興味があるか確認				

① コミュニケーションゾーン

(対面の場合)

話す前から人間関係が決まる空間管理の法則

空間管理 パーソナルスペース 80cm以内 (片手以内)

座る場所⇒斜め、相手の利き手側に座る。

自分の後ろが壁がいい (壁側)

自分の方しか見えないようにする (集中する)



片目だけを見つめて話す。

視線を外した瞬間変えてVネックへ、相手に合わせゆったり動かす。

視線の一つを気をつけるだけで変わる。

出会いの瞬間の表情

(気の抜けた瞬間 常に穏やかな表情でいるコツ)

★金額の話になったら「バストトップから下に目をやらない」

相手の感情に寄り添う聞き方をする⇒感情が動く

落胆、喜び、驚きを大きく表現する！！

1、2箇所褒める。リアクションを大きくする。

表情で共感を与える。

世間話で、心を開いてもらう

②ヒアリングゾーン

●ヒアリングゾーンの役割 ⇒**気付き**を与える。

自分の問題点を自覚してもらう。

特に感情が揺さぶられる言葉をかける。

ここで感情が動かなければクロージング出来ない確率が上がる。

不安要素の対象となるキーワードを意識しながら

質問と同意を繰り返し、承認する。

今の状況が変わらない場合の最悪の未来

直接的な悩み・間接的な悩み

■現在のファッションに関してのお悩みは？（複数選択可能）

- 似合うブランドがわからない
- 買い物が苦手
- どこで買っていいかわからない
- 似合う服がわからない
- 流行の服を着てみたい
- 何を着てもさまにならない
- センスがない
- 無駄な服が多い
- 服がない
- 時間がない
- いつも同じ服を買ってしまう

- 自信を持ちたい
- 人と出会いを楽しみたい
- 外出を楽しみたい
- パートナーから優しくされたい
- 女性でいることを幸せに感じたい

【ワーク】

- 1、今の状況が変わらない場合の最悪の未来
- 2、直接的な悩み
- 3、間接的な悩み

●NOを引き出す質問の設定

例)

「自分の体型に似合う服を知っていますか？」

「集客のための最新マーケティングを知っていますか？」

「ヤバい！私、知らない！」を実感させる。

- あなたらしいスタイルを楽しむために
 - ・ 自分の体型に似合う服をご存知ですか？ (YES / NO)
 - ・ 手持ちの服を生かしていますか？ (YES / NO)
 - ・ 朝の服選びが楽になる方法をご存知ですか？ (YES / NO)

【ワーク】

NOを引き出す質問を3つ考えましょう！

③イメージゾーン

「利益・可能性・ワクワクする未来のイメージ」

お客様の成功事例(ビフォー&アフター)資料
簡単に私もこうなれるというイメージ

「お見立てすると、●●様の場合・・・」と、ステップバイステップを伝える。

⇒ **私にもできる！**

■理想のイメージは？（複数選択可能）

- おしゃれと言われたい
- 流行の服を着こなしたい
- 痩せて見えない
- スタイルをよく見せたい
- 優しそうに見られたい
- 仕事ができるように見られたい
- 外見力を仕事に生かしたい
- クライアントから信頼されたい
- 自分に合った服選びが上手になりたい
- 持っている服を生かしたい
- 似合う服が売っているお店が知りたい
- 無駄な服を無くしたい
- スッキリしたクローゼットにしたい
- 見た目に自信をつけたい
- センスが良いと言われたい

その他

【ワーク】

お客様の理想のイメージ

なりたいイメージ

ワクワクするイメージを書きましょう！

4、テストクロージング

ご興味ありますか？



サービス・商品の説明



申込み用紙に記入

キャンペーンについて

目的



LINE読者の増加



流れ

- 1、特典を作る
- 2、日程を決める
- 3、キャンペーンバナーを作る
- 4、お渡し設定をする
- 5、告知&シェアのお願い

1、特典を作る

- ①動画
- ②小冊子

①動画

1、スマホで1本撮り！

2、ZOOMでスライドを共有をして撮影

zoomの設定



このコンピューターにレコーディング
クラウドにレコーディング

保存した動画をyoutubeにアップ
そのURLをプレゼントとしてお渡し

オススメアプリ



②小冊子

文章を作る

画像を準備する（商用画像）

事例（keynote PP Canva）

URLを作る（限定特典）

2、日程を決める

3日間限定

1週間期間限定など

スタート1週間前から準備

キャンペーンを考えましょう！

SNS・ブログ・LINE公式など 投稿文作成

- 1日目：興味づけ（こんな悩みはありませんか？）
- 2日目：エビデンス（データ）
- 3日目：エビデンス（実績者の声・自分の実績）
- 4日目：想いの共有と企画発表（日程）
- 限定性・募集は明日
- 5日目：募集スタート

コロナ不況の今だから！

4/17
(金) まで

脱！SNS疲れ

LINEでステップメール
×
ZOOM活用

少ない集客で圧倒的に売れる
LINEでステップメール戦略
井上史珠佳 (しずか)

集客自動化のための
動画、小冊子10大特典

コロナ不況だから

4/17 (金)
まで

ビジネスの
オンライン化

LINEでステップメール
×
ZOOM活用

少ない集客で圧倒的に売れる
LINEでステップメール戦略
井上史珠佳 (しずか)

集客自動化のための
動画、小冊子10大特典プレゼント

井上史珠佳 (しずか)

3、キャンペーンバナーを作る

5分でできる！

LINEステップ
配信マニュアル

LINEステップの
設定マニュアル
動画プレゼント

LINEステップの
設定マニュアル
動画プレゼント

設定動画プレゼント

3/22
~3/26
限定公開

井上史珠佳 (しずか)

4、お渡し設定をする

The screenshot displays the LINE Official Account Manager interface. At the top, the user is logged in as 'テスト井上しずか' (@612nslh) with 2 friends and a chat response mode. The navigation menu includes Home, Notifications, Analysis, Timeline, Chat, and Profile. The left sidebar lists various message types, with 'Greeting Message' (あいさつメッセージ) selected. The main content area is titled 'あいさつメッセージ' and contains a text editor with the following text: 'Nickname さん、LINE公式アカウントにご登録をありがとうございます。これから役立つ内容をお届けします。登録のプレゼントはこちらから ⇒ http://www.jpc-a.com/ これからも宜しくお願いします。' A 'Preview' window on the right shows how the message will appear to the recipient, including a profile picture and a question mark icon.

LINE Official Account Manager

テスト井上しずか @612nslh フリー 2 応答モード: チャット

アカウント ヘルプ

ホーム 通知 分析 タイムライン チャット プロフィール 設定

あいさつメッセージ

友だち追加されたときに自動で送信されるメッセージです。
あいさつメッセージを送信しない場合は、[設定]>[応答設定]から設定をオフにしてください。

① 活用のヒント

変更を破棄

絵文字 友だちの表示名 アカウント名

128/500

プレビュー

テスト井上しずか

{Nickname}さん、
LINE公式アカウントにご登録をありがとうございます。
これから役立つ内容をお届けします💖
登録のプレゼントはこちらから
⇒ <http://www.jpc-a.com/>
これからも宜しくお願いします😊

5、告知&シェアのお願い

【仕事をオンライン化したい！】

コロナショックで、

イベント中止・セミナー中止

そもそも人と会うことができない今、

リアルの仕事が激減しています…。

そこで今注目されているのが

オンラインサービス。

zoomというテレビ電話を使って

自宅にいながらサービスを提供したり

セミナーを開催することができるツールです。

この、zoomを使ったサービスの提供方法や

ビジネスのためのインスタ活用方法、

そして、「LINE@でステップメール」という

集客を自動化させる新しい手法が満載の

【10大特典（動画&小冊子）】を

パーソナルコーディネーター協会理事長の

井上史珠佳（しずか）さんがプレゼントしています。

↓

https://peraichi.com/landing_pages/view/lstep1

- ・まだ LINE@は使っていないが興味はある。
- ・LINE@は使っているがどう集客につなげるかわからない。
- ・集客の最新情報が知りたい。
- ・SNS疲れで、集客の自動化をしたい。
- ・オンライン化のためのzoomの使い方を知りたい。

このようにお考えの方にオススメです。

本日まで限定公開なので、

今すぐ、LINE登録で10大特典を受け取ってください。

↓

https://peraichi.com/landing_pages/view/lstep1

拡散画像と投稿文の準備

脱！SNS疲れ

本日まで
限定公開

LINE@でステップメール
×ZOOM活用

集客の自動化

少ない集客で圧倒的に売れる
LINEでステップメール戦略
井上史珠佳 (しずか)

LINE@でステップメールや
ZOOM活用がわかる！
10大特典プレゼント

井上史珠佳 (しずか)

ライブについて



Facebookライブ
youtubeライブ



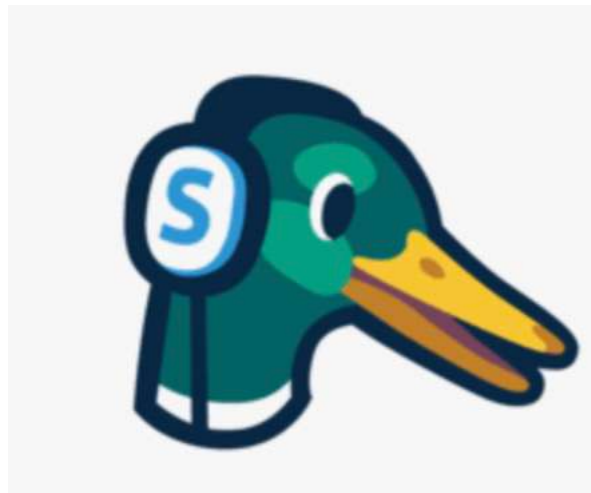
前半

プチセミナー
お役立ち情報

後半

リスト獲得

セールス（フロント）



Facebookライブ
youtubeライブ

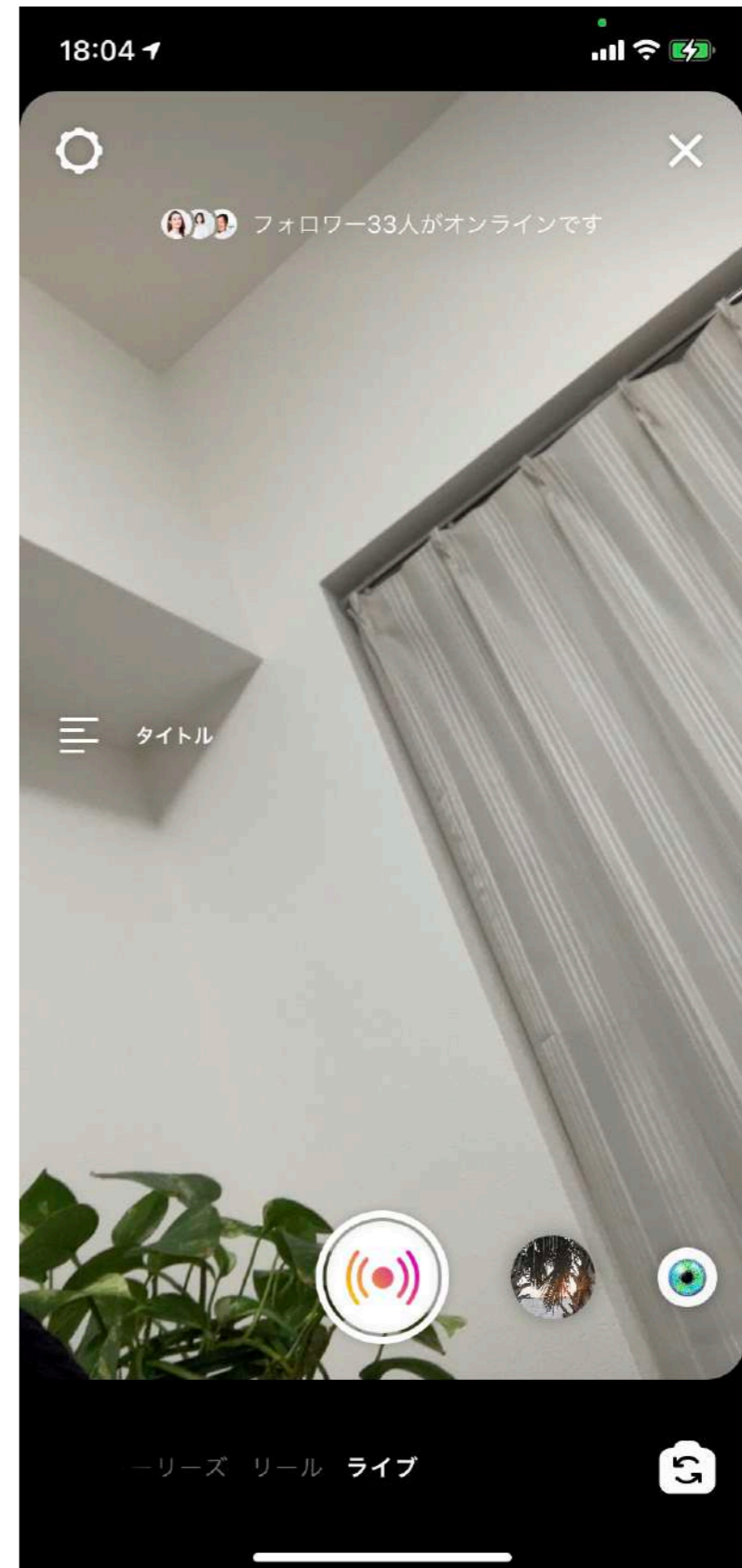
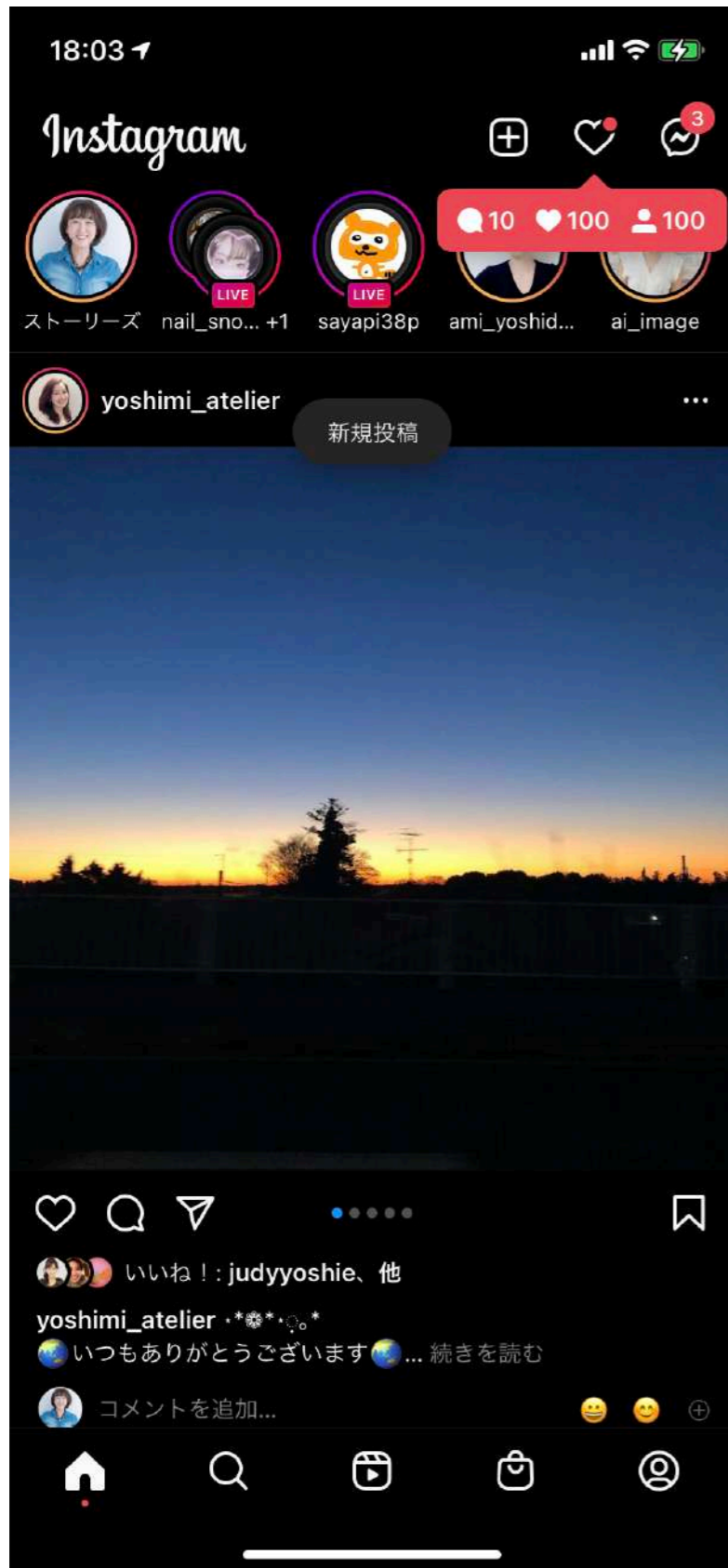


stream yard

インスタライブ

ファンづくり





継続コースのご案内

チャットワーク
質問し放題
延長保証

マンツーマンコンサル
残り回数

- 第1回：9月03日（金）マインド・コンセプトワーク・設計
- 第2回：9月17日（金）インスタグラム投稿
- 第3回：10月01日（金）特典の作り方（PDF小冊子編）
- 第4回：10月15日（金）特典の作り方（動画編） & 動画戦略
- 第5回：10月29日（金）申込みページ（LP）作成・LINE設定
- 第6回：11月12日（金）LINEの教育配信
- 第7回：11月26日（金）5日間ステップメール作成
- 第8回：12月10日（金）ステップ設定
- 第9回：12月24日（金）オンラインセールス
- 第10回：1月07日（金）リアルセールス・ライブ・キャンペーン

リアル参加
&
専用サイト（動画・資料）

月額13,200円×5ヶ月