

ファッションプロデューサー講座 1

受講上の注意

この講座では使用されている全ての資料（コンテンツ）については協会の許可なく、いかなる事由においても無断で使用することを禁じています。

デジタルカメラ・スマホ・タブレットなどの機器を用いての撮影や録音も不可です。

プログラム

- 1、セールスとは？
- 2、フロント開催方法
- 3、フロント用バナーの作り方

1、セールスとは？

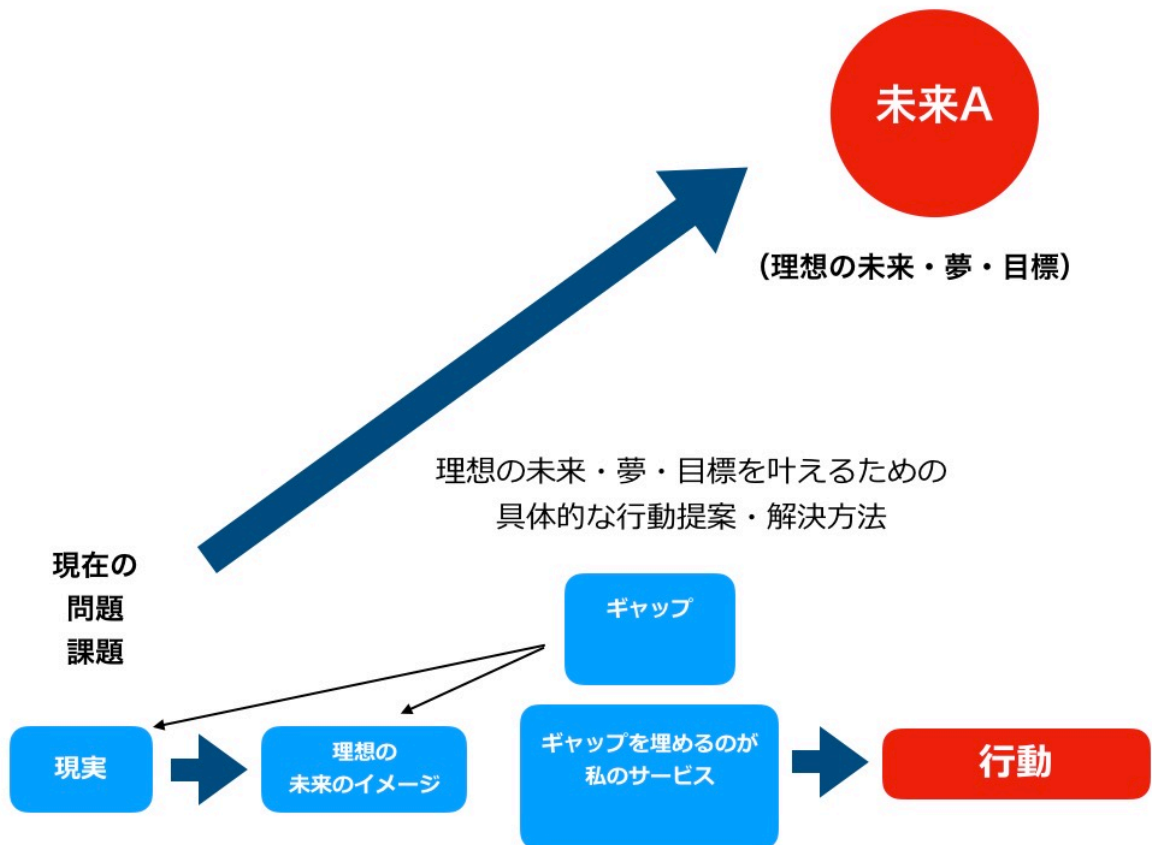
1. ビジネスとは何ですか？（定義）

2. セールスとは何ですか？（定義）

3. 「セールスとは●●」イメージする言葉を入れて下さい。

4. あなたは「何が目的で」に、このビジネスを始めましたか？

5. あなたは、このビジネスを通してどのような自分になりたいですか？



<お客様の興味は？> (例) 痩せてみえる。センスが良いと言われる。パートナーができる。

2、フロント開催方法

フロント

(例) 「簡易骨格診断付き個別ファッション相談会」 (例) ファッション体験会

時間・金額 自由設定

ただし、必ず「(例) 通常 10,800 円」を入れてお得感を出しましょう！)

流れ

1、ビジョンシートを使ったフロント

2、簡易骨格診断



- ①お客様の悩み・課題を引き出す。
- ②なりたい理想の自分像をイメージさせる
- ③悩み・課題とのギャップ
- ④ギャップを埋める

- 1、「コミュニケーションゾーン」心を開くアプローチ
- 2、「ヒアリングゾーン」問題意識を引き出す」
- 3、「イメージゾーン」利益・可能性・未来のイメージ
- 4-1、「提案ゾーン」テストクローズ
- 4-2、「提案ゾーン」サービス説明
- 4-3、「提案ゾーン」クロージング
- 4-4、「提案ゾーン」ネガ処理
- 4-5、「提案ゾーン」申し込み用紙に記入

Cさん向け台本を使ってロープレ

3、フロント用バナーの作り方

ファッションプロデューサー講座 2

受講上の注意

この講座では使用されている全ての資料（コンテンツ）については協会の許可なく、いかなる事由においても無断で使用することを禁じています。

デジタルカメラ・スマホ・タブレットなどの機器を用いての撮影や録音も不可です。

プログラム

- 1、サービスのパッケージ化
- 2、ワードローブプランニング
- 3、宅配コーディネート
- 4、シート&コーデ book 作成

1、サービスのパッケージ化

<個別の価格の目安>

イメージコンサル	2時間	3万円
ショッピング同行	2時間	3万円
ワードローブプランニング（訪問）	3時間	5万円
ワードローブプランニング（zoom）	1.5時間	2.5万円
コーデ book 作成		3万円

（事例）

半年コース

<協会価格 17万円>

イメージコンサル	2時間×1回	3万円
ショッピング同行	2時間×2回	6万円
ワードローブプランニング（訪問）	3時間×1回	5万円
コーデ book 作成	3万円	5万円割引⇒12万円

3ヶ月コース

<協会価格 11.5万円>

イメージコンサル 2時間×1回 3万円

ショッピング同行 2時間×1回 3万円

ワードローブプラン (zoom) 1.5時間 2.5万円

コーディネート book 作成 3万円 3.5万円割引⇒8万円

単発コース

<協会価格 8.5万円>

イメージコンサル 2h×1回 3万円

ショッピング同行 2h×1回 3万円

ワードローブプラン (zoom) 1.5時間 2.5万円 2.5万円割引⇒6万円

松

半年コース：17万円⇒資料は14万円

さらに期間限定2万円引き⇒12万円

竹

3ヶ月コース：11.5万円⇒資料は10万円

さらに期間限定2万円引き⇒8万円

梅

単発コース：8.5万円⇒資料は7万円

さらに期間限定1万円引き⇒6万円

イメージコンサル 2時間 3万円

ショッピング同行 2時間 3万円

ワードローブプラン (訪問) 3時間 5万円

ワードローブプラン (zoom) 1.5時間 2.5万円

コーデbook作成 3万円

相談無制限 (メール・FBメッセージ・ライン)
1ヶ月 2万円

さらにこちらを特典としてお付けします！

相談無制限 (メール・FBメッセージ・ライン)
1ヶ月 2万円

半年コース2万円×6ヶ月 12万円分の特典
3ヶ月コース2万円×3ヶ月 6万円分の特典

割引以外に特典をつけてください。

おすすめなのが、相談無制限 (メール、Facebook メッセージ、LINE) や、ワードローブプラン (zoom)
1.5 時間 2.5 万円です。

【注意事項】

どのサービスも、基本的に1時間10,000円以下にしないようにしてください。
ワードローブプランニング (訪問) の場合は、必ず「別途交通費」を明記してください。

【ワーク】

高額サービスコースを作りましょう。

2、ワードローブプランニング

<1、訪問>

- ①「コーディネート book 作成」
- ②「断捨離」（不要な服を選ぶ）

2 パターンのサービスがあります。

1、オーダー受注

ショッピング同行と同じ。

・事前準備

ご自宅、交通手段の下調べ、アンケート（「コーディネート book 作成」か「断捨離」か、どちらのサービスを希望するか確認して下さい。）

必ず迷うと想定して地図は持参しましょう。目安になる場所や道順を事前にお聞きしておく和良好的です。HP にきちんと“交通費別途”の明記は必須です。

ショッピング同様、お客様の“なりたいイメージ”を把握して、ご希望に合ったコーディネートを心がけます。

2、当日

何う前にお電話を。メールにて“駅に着いたらお電話します！”とお伝えして、訪問前に電話を入れましょう。お客様はかなり安心するはずでず。

3、コーディネートの方法

こちらはパーソナルコーディネーター®それぞれのスタイリングがあるので、一例を紹介します。

お客様のご要望の優先順位を伺います。

「コーディネート book 作成」

- ・とにかく手持ち服でたくさんコーディネートを組みんでもらいたいのか？

「断捨離」

- ・いらぬ服を選んでもらい、クローゼット内をスッキリさせたいのか？

時間が限られているので、必ず先に上記の事をお聞きしてから開始しましょう。

・おすすめポイント

事前にお客様に合わせたいアクセサリー、ストール、スカーフ類、バッグ、靴を服と同じ場所に出すとスムーズに進み、コーディネート数も増えます。

軸になるアイテムを選び（上物がお薦め）、それに合うインナー、ボトムを数種類合わせて、それから小物を加えていく手法がおすすめです。とにかく自分の服でコーデ作りの練習をしましょう。

4、お礼のメール

5、撮影した写真をフォトブックにして発送

持ち物



- スマホ
- パーソナルコーディネイト診断シート
- 背景用の白い布
- フック（各種）・S字フック
- 突っ張り棒
- 養生テープ
- チェーン・テグス
- 白のフェルトシート
- メジャー・安全ピン
- 靴下
- 両面テープ
- （靴の裏用）抗菌シート

<2、zoom>

- ① アンケートにお答え頂き返信
- ② アイテム画像を送ってもらう（送る枚数を先に決めておく）
- ③ アイテム画像でご希望に合うコーディネイトを3パターン組んでデータにして配布
- ④ 実際に着て頂き、zoomでアドバイス。

3、宅配コーディネート

- ①アンケートにお答え頂き返信
- ②画像を送ってもらう（送る枚数を先に決めておく）
- ③その後日程を決めてから、ご入金頂きお洋服を送ってもらう
（メールに下記の項目を記入） 住所・銀行口座
- ④コーディネート撮影 ファイル作成
- ⑤お洋服の返送
- ⑥コーディネート BOOK 発送

●ポイント

- ・お洋服を預かる期間を最短に！
- ・届いた洋服のチェック（例：汚れ、ほつれ、足りない）
- ・送料
- ・コーディネートの内容

4、コーデ共有アルバム&コーデ book 作成

ファッションプロデューサー講座 3

受講上の注意

この講座では使用されている全ての資料（コンテンツ）については協会の許可なく、いかなる事由においても無断で使用することを禁じています。

デジタルカメラ・スマホ・タブレットなどの機器を用いての撮影や録音も不可です。

1、フロント講座（「簡易骨格診断付き個別ファッション相談会」）集客の段取り

・ブログ

・メルマガ

（ステップメールとは別に送る単発メルマガ）

・告知がセミナーの1ヶ月前になるように開始します。

・ちゃんと、告知前の仕込みを全部する事で、反応率は飛躍的に上がります。

・告知後に、セミナーやフロント商品に申し込みがなかったからといって、告知後の粘りを怠らない。粘りから申し込みが入ってきます。

1日目 個別ファッション相談会に関連した話題を開始

例)

最近こんな質問をもらいます。

セミナー参加者からこんな要望をいただきました。

ずっとできなかったことを始めます。

2日目 なぜこの個別ファッション相談会が今、必要なのか？問題点の発掘

例)

そもそも、なんで多くの人ができないかというと

→ これを解決する方法が〇〇です。

私もずっと悩んでいたのですが、これだけで解決しました。

3日目 問題を解決する方法

→ 個別ファッション相談会で得られるものと
つなげることを想定する。

例)

- 1.時間をかけないで簡単にできるコーディネートづくり方。
- 2.一瞬でセンスアップする小物つかい。

4日目 個別ファッション相談を受けた人の声+明日セッションの日程をお知らせします。

昨日セッションを受けた方から、うれしい感想を頂きました！
今月の個別セッションを募集します。
明日の18時のメルマガ、ブログで日程をお知らせします。

5日目 日程告知

日程をお知らせします。予定を入れておいて下さいね。手帳にメモしておいてください。
このような方にオススメです。
この内容をお話しします。
明日、申し込みを開始します。

6日目 募集の告知（特典あり、メルマガ読者割引）

いよいよお申し込みを開始します。

7日目 たくさんのお申し込みをありがとうございます！

この個別セッションではこんなことを話します。

8日目 こんな感想をもらいました！

こんなご期待の感想をいただきました。
この個別セッション（早く申し込んでくれた人は）こんな特典が付いています。

9日目 満席になりました。お申し込みを終了します

たくさんのお申し込み本当に、ありがとうございました。新たな日程をご案内。