プログラム変更します

恵美さんの現状と目標に合わせて
少し内容を変えますね
下記の順番で進めてください

ステップ1

「ビジネスの定義」

↓ ↓ ↓

<https://youtu.be/DsizlfQ3ykE>

<本日の課題>

あなたが今の仕事をやる理由はなんですか？

<講座概要>

★ビジネスの定義

- ・価値と価値の交換
- ・対価（お金）はお客様の感謝の気持ち

★2つの成幸マインド

- 1.本気スイッチを入れる
- 2.得意な事で楽しく

★最も大切なことは、あなたが今の仕事をやる理由が明確であること

ステップ2

「コンセプト」

↓ ↓ ↓

<https://youtu.be/koZ8Jysb3l4>

<本日の課題>

- ・あなたのターゲットはどんな人？
- ・その人のお悩みは何ですか？
- ・どのように解決しますか

または

- ・あなたのターゲットはどんな人？
- ・その人はどんな未来を望んでいますか？
- ・どのように叶えますか？

この部分は今から決めていきますので
1つに絞らず、思いつくターゲットを
いくつか書き出してみてください

<講座概要>

- ・ターゲットの明確化
- ・ターゲットを決めるメリット
- ・ターゲットを決めないデメリット

ステップ3

「商品設計」

↓ ↓ ↓

<https://youtu.be/0jJBXzH7KUU>

<本日の課題>

バックエンド商品を作りましょう

ここは、少し時間をかけて
一緒に作っていきたいと思います
動画視聴のみで結構です
(課題提出の必要はありません)

設計シート

<https://docs.google.com/.../18pdt9oNg4Q6bPhgh9FCK.../edit...>

<講座概要>

- ・3つの商品の考え方
- ・2つの販売方法
- ・高単価商品を販売する理由

★売れる商品の作り方

- 1.カリキュラム
- 2.特典
- 3.価格
- 4.保証

ステップ4

「ブランディング」

↓ ↓ ↓

<https://youtu.be/qdHagJAiL40>

<本日の課題>

★あなたのイメージ

- ・カラーは何色ですか
- ・どんな印象のイメージですか

(優しい、癒し、強さ、知的)

★社名

★肩書き

★キャッチコピー

<講座概要>

★Only1のあなたブランドを創る

- ・外見
- ・ネーミング
- ・WEB
- ・商品

★ブランディングが必要な理由

★ブランディングの方法

ステップ5

「プロフィール（ストーリー）」

↓ ↓ ↓

<https://youtu.be/e45LbZzDCyl>

<本日の課題>

★あなたのプロフィールを作りましょう

＊課題はコメント欄にご記入ください

<講座概要>

★なぜ、プロフィールが必要か？

★プロフィール4つの要素

- ・肩書き
- ・ストーリー
- ・ビジョン
- ・実績

★ストーリー構築5ステップ

ステップ6

「目標設定（逆算式）」

↓ ↓ ↓

<https://youtu.be/Vy6CvZHYboc>

<本日の課題>

毎月の売上げ目標は？

円

商品単価は？

円

何人に販売したら目標達成？

人

<講座概要>

★毎月の目標金額を設定して、逆算式で集客人数等を明確にすることが大切です

ステップ7

「Zoomの使い方」

↓ ↓ ↓

<https://youtu.be/vrK8hyXOVEE>

すでにご存知の場合は
課題は必要ありません

<本日の課題>

- ★Zoomのアカウント登録をする
- ★ミーティングの予約をする
- ★ミーティングの開催実践をする

<講座概要>

★Zoomの使い方

- 1.Zoomって何？
- 2.有料、無料の違い
- 3.Zoomのメリット
- 4.Zoomの基本操作
- 5.アカウントの設定方法
- 6.予約方法
- 7.Zoomの活用方法

ステップ8

「Zoomセミナーの内容」

↓ ↓ ↓

<https://youtu.be/rMk6Erp7AFc>

<本日の課題>

- 1.情報提供型セミナー
- 2.商品販売型セミナー

あなたはどちらのセミナーにしますか？

<講座概要>

★Zoomセミナーの種類と目的

ステップ9

「Zoomセミナーの進行手順」

↓ ↓ ↓

https://youtu.be/dCt_QNM-yz8

<本日の課題>

★セミナーの流れを作る

<講座概要>

★Zoomセミナーの進行手順

- 1.Zoomの使い方
- 2.ルール
- 3.参加者様の自己紹介
- 4.本日の流れ
- 5.自分のプロフィール
- 6.本題
- 7.まとめ
- 8.感想
- 9.アンケート

ステップ10

「Zoomセミナーの資料作成」

↓ ↓ ↓

<https://youtu.be/k6EXUKK3tTI>

<本日の課題>

★何を使ってZoomセミナーの資料を作りますか？

<講座概要>

★Zoomセミナーの資料作成

- 1.タイトル
- 2.ルール
- 3.参加者様の自己紹介
- 4.本日の流れ
- 5.自分のプロフィール
- 6.本題
- 7.まとめ
- 8.感想
- 9.アンケート

ステップ11

「アンケート作成」

↓ ↓ ↓

<https://youtu.be/hrXdCHtTDdw>

<本日の課題>

★Googleフォームでアンケートを作成する

こちらの動画を参照してください

↓ ↓ ↓

<https://youtu.be/aJjraTZgC20>

*課題はコメント欄にご記入ください

<講座概要>

★アンケートの作成

- ・アンケートの活用方法
- ・アンケートの作り方（動画）

ステップ12

「Zoomセミナーから個別相談への誘導」

↓ ↓ ↓

<https://youtu.be/f47bP3d3SeM>

<本日の課題>

★個別相談誘導ページを作成してください

ステップ9～13でZoomのフロントセミナーのお話をしてきました

こちらはセミナーの資料と進め方の見本の動画です

- ・見本資料

<https://drive.google.com/.../1A1W6xuc-N4ozcqOfhRO.../view...>

- ・説明動画

<https://youtu.be/rEiuBhLBH7E>

*できる方は、作成してみましよう

30日間終了して、仕組みから先に作ってからでも大丈夫です。

<講座概要>

- ★商品販売型セミナーでお客様に伝えておくべきこと
- ★個別相談のメリット

この後は公式LINEの内容になりますが

今回別講座として受講して頂くので

ご相談の上、内容を決めさせて頂きたいと思います

また、FBグループの**ステップ14~18**までの内容は最近反応が落ちているので、進めながら恵美さんにあう内容にしていきます

以下は、最終段階のセールスについての項目
ステップ22~24までです

ステップ22

「セールスマインドと商品説明前のトーク」

↓ ↓ ↓

<https://youtu.be/DAkAsbBauko>

商品説明前のトークのテンプレート（前半のみ）

<https://drive.google.com/.../1K7qk3WP5qx.../view...>

<本日の課題>

★商品説明前のトークを作成しましょう

<講座概要>

★セールスマインド

- ・当然マインド
- ・愛対マインド

★商品説明前のトーク

- ・前回のセミナーの感想
- ・理想の未来の確認
- ・現在のお悩みの確認
- ・悩みが解決できない時の不安
- ・商品説明を聞きたいかの確認

ステップ23

「商品説明資料作成」

↓ ↓ ↓

<https://youtu.be/bIMV4hSUm0M>

ステップ7で作成した商品設計シートを
参考に商品説明資料を作りましょう

<https://docs.google.com/.../18pdt9oNg4Q6bPhgh9FCK.../edit...>

見本

<https://drive.google.com/.../1xThsveFQD1ugDbw3LaA.../view...>

<本日の課題>

★商品説明資料作成しましょう

<講座概要>

★商品説明資料の作り方と説明方法

ステップ24

「クロージング」

↓ ↓ ↓

<https://youtu.be/GKjgBTUSZHE>

<本日の課題>

クロージングトークを作成しましょう

(今回、動画の中では課題のことをお話ししていませんでした)

見本はこちら (後半です)

<https://drive.google.com/.../1K7qk3WP5qx.../view...>

<講座概要>

★クロージング方法

★決済方法