

BP実践会11

個別相談の実施



1

概要と振り返り



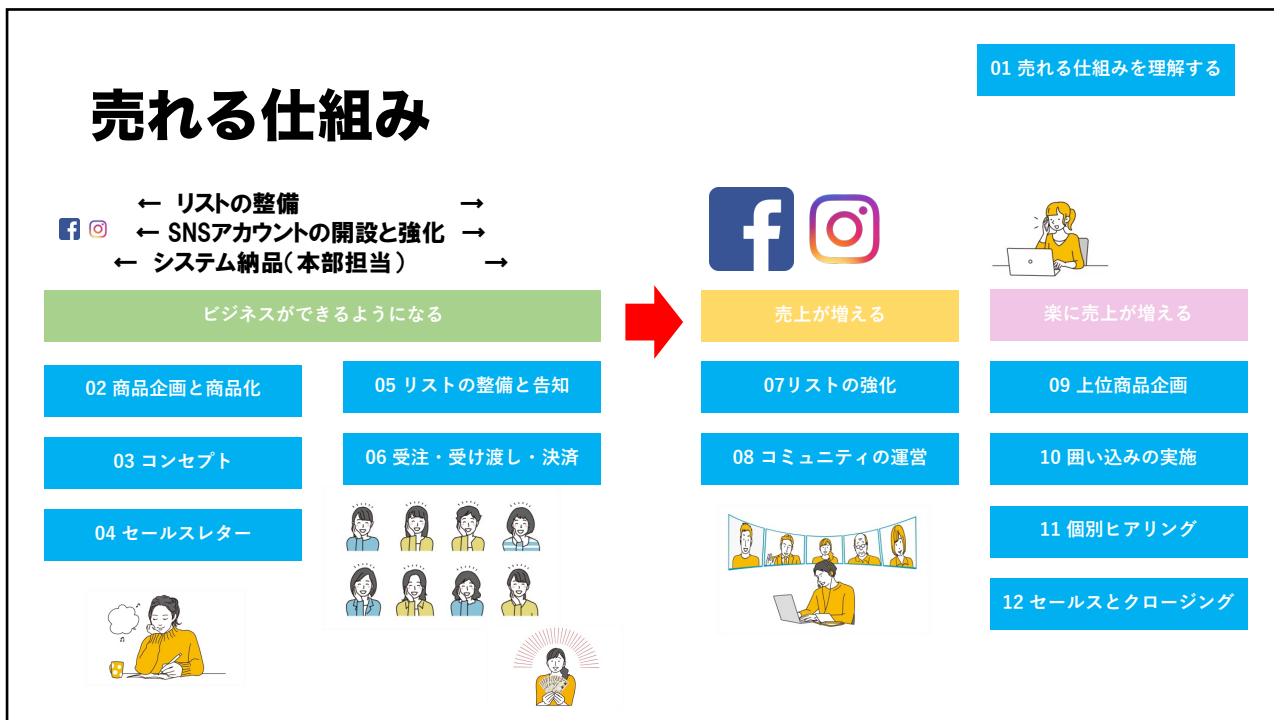
上位商品企画で完成した

バックエンド商品（高額商品）のセールスを目的として
実施したエンクローズ（囲い込み）の参加者と
個別で相対する初めての機会について学ぶ。

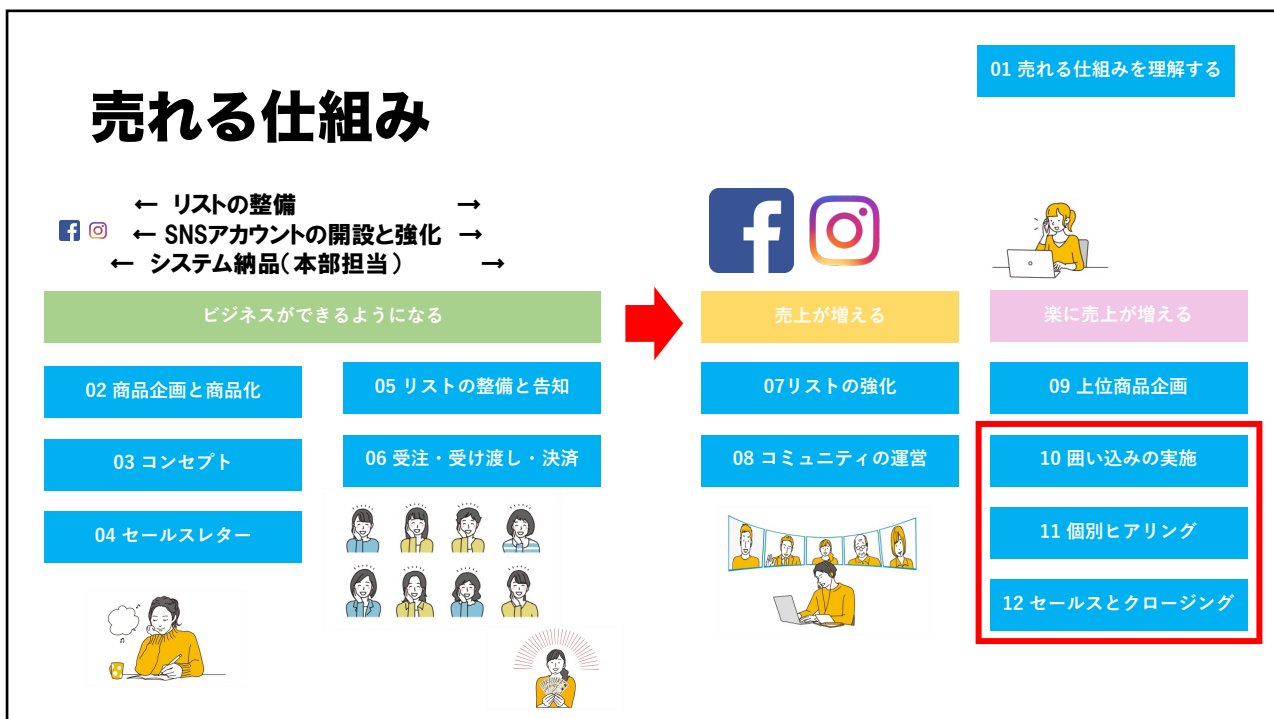
（関連項目とシステム）

「09上位商品企画」 「10エンクローズ（囲い込み）の実施」

2



3



4

ワーク

頭の体操をしてみよう！

「上位商品販売で、
楽に売上が増える理由は？」

-
-
-



楽に売上が増える

09 上位商品企画

10 囲い込みの実施

11 個別ヒアリング

12 セールスとクロージング

5

頭の体操をしてみよう！

「上位商品販売で、
楽に売上が増える理由は？」

(例)

- 単価が高いため集客が少なくても済む
- 人数が少ないので役務提供が楽
- 資金潤沢なので有料サービスも使える



楽に売上が増える

09 上位商品企画

10 囲い込みの実施

11 個別ヒアリング

12 セールスとクロージング

6

ワーク

学習前の確認をしてみよう！

ここまでの基本はできているか？

科目1～8

上位商品は完成をしているか？

サービス提供のためのコンテンツ

商品説明資料



案に売上が増える

09 上位商品企画

10 囲い込みの実施

11 個別ヒアリング

12 セールスとクロージング

7

ワーク

あなたのビジネスモデルは？

1) こよみすと（九星氣学）で構築

2) 独自の商品で構築（九星氣学と親和性が高い場合）

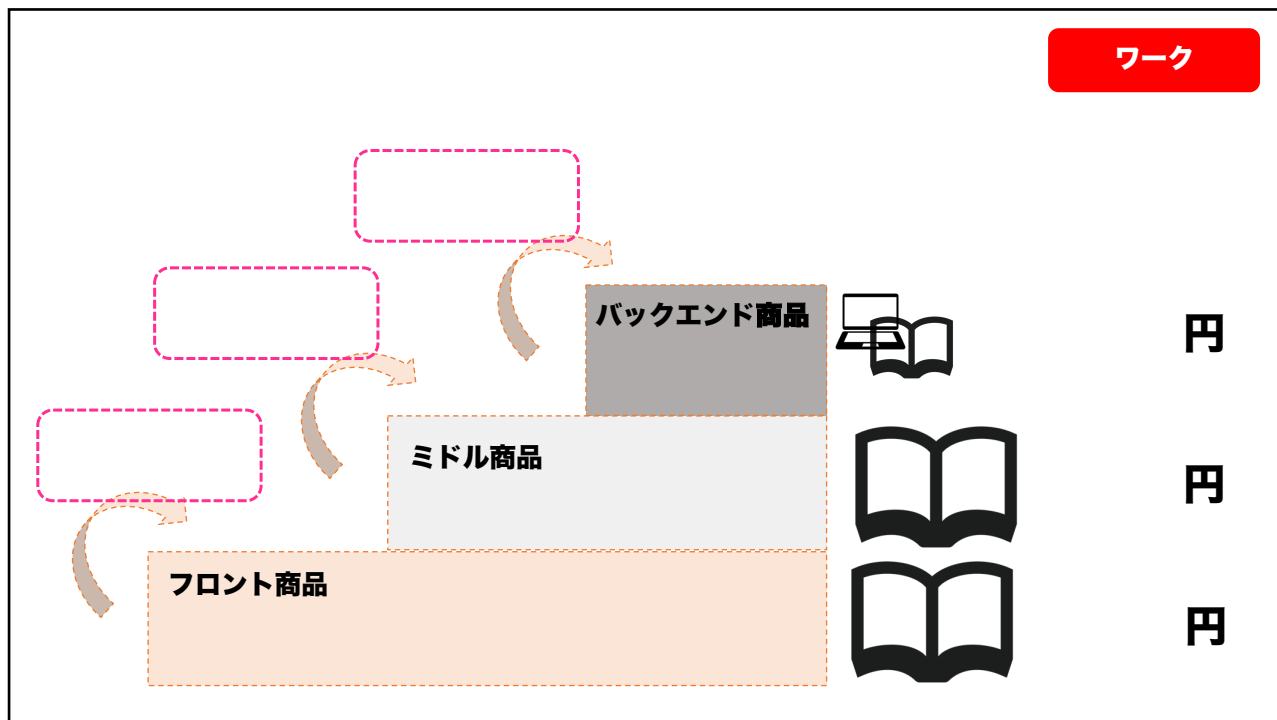
3) 独自の商品で構築（九星氣学と親和性が低い場合）

- クロスセールを行う

- クロスセールを行わない



8



9

エンクローズ（囲い込み）とは？

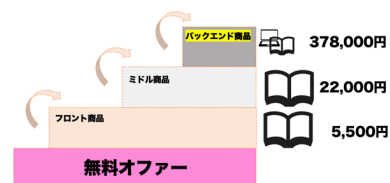
一般的には、

無料オファーでリストやコミュニティを強化し

フロント、ミドルを体験した顧客が

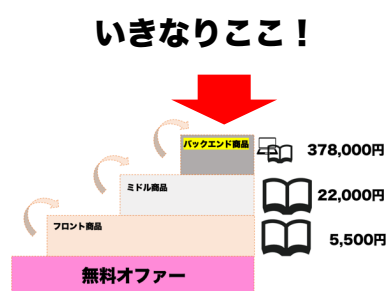
やっとバックエンド商品を購入する。

ゆっくり無理なく行う。



10

今回は意図して、
バックエンド商品（高額商品）のセールスを目的とし
 そのための**少人数**イベントを企画し
 最速でセールスにつながるよう実施する



11

エンクローズ（囲い込み）とは？

ワーク

上位商品企画で完成した

●●●●●●商品（高額商品）の●●●●●を目的として
 エンクローズ（囲い込み）を企画し提供をする。

※ ●●●●●●●のためのフロントと区別すること！

（関連項目とシステム）

「09上位商品企画」 「07リストの強化」 「08コミュニティの運営」

12

ワーク

エンクローズ（囲い込み）とは？

上位商品企画で完成した
バックエンド商品（高額商品）のセールスを目的として
エンクローズ（囲い込み）を企画し提供をする。

※ リストの強化のためのフロントと区別すること！

（関連項目とシステム）

「09上位商品企画」 「07リストの強化」 「08コミュニティの運営」

13

今回の学習内容

- 1) エンクローズ（囲い込み）から個別への流れ
- 2) 個別サービスはヒアリング
- 3) 個別サービスの実施方法
- 4) セールスとクロージングへの展開

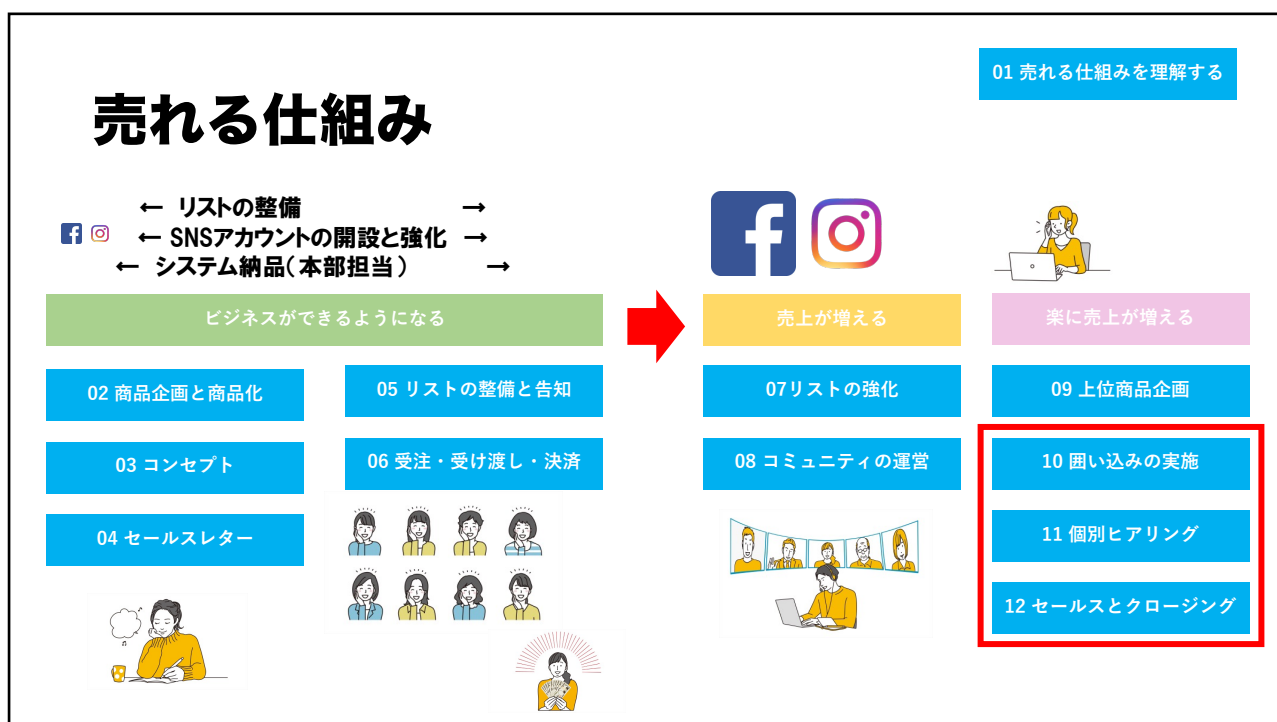
14

1) エンクローズから個別への流れ

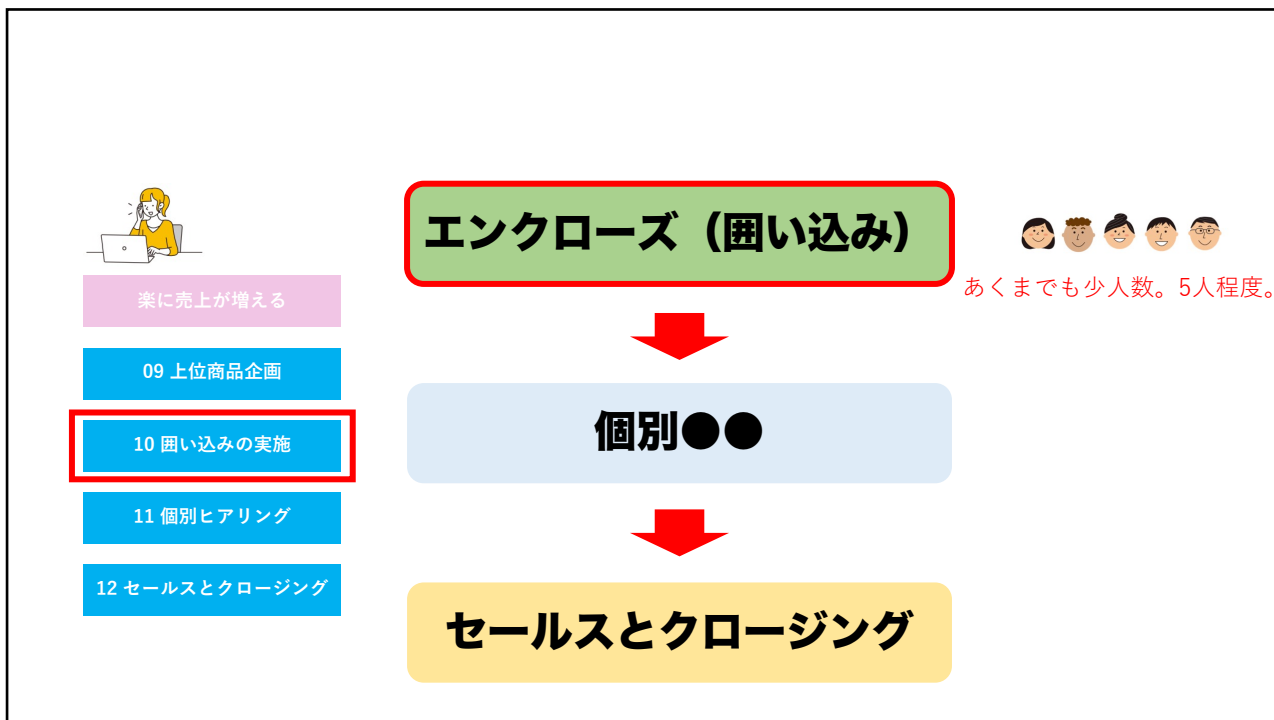
今回はバックエンド商品のセールスを、
主目的としたエンクローズ（囲い込み）の実施後に、

いよいよ個別にコミュニケーションをとる最初の段階。

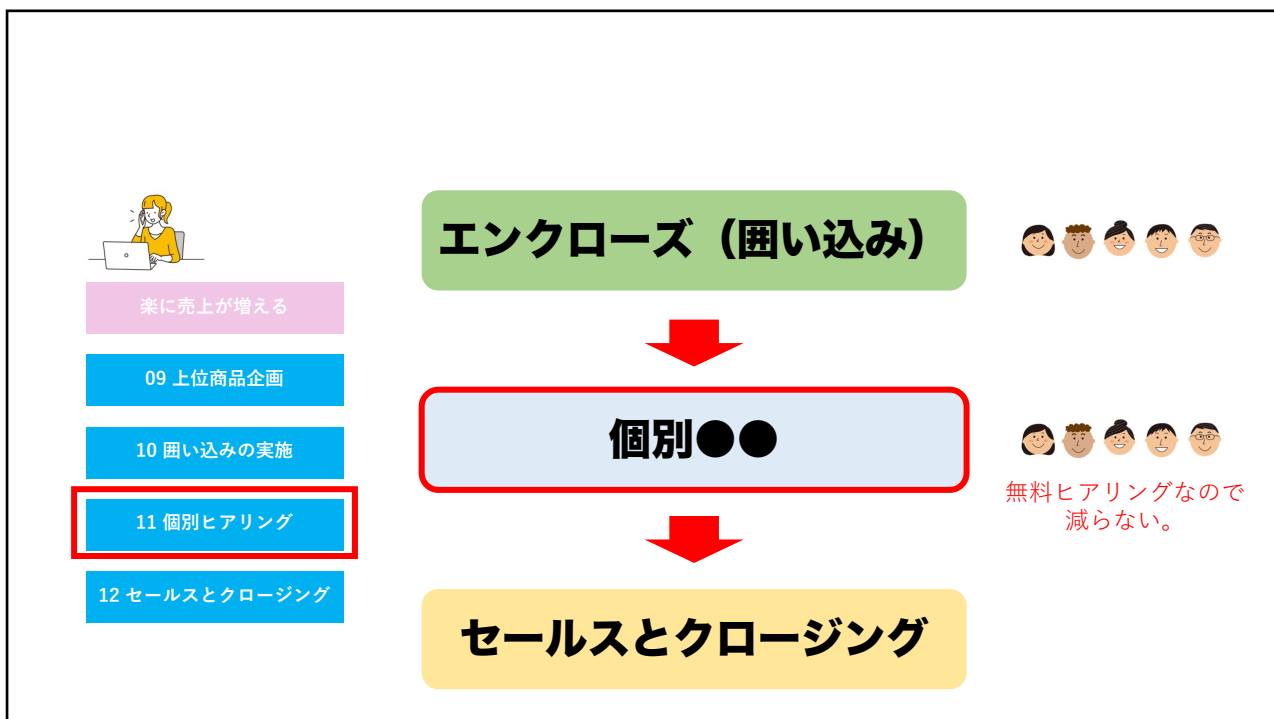
15



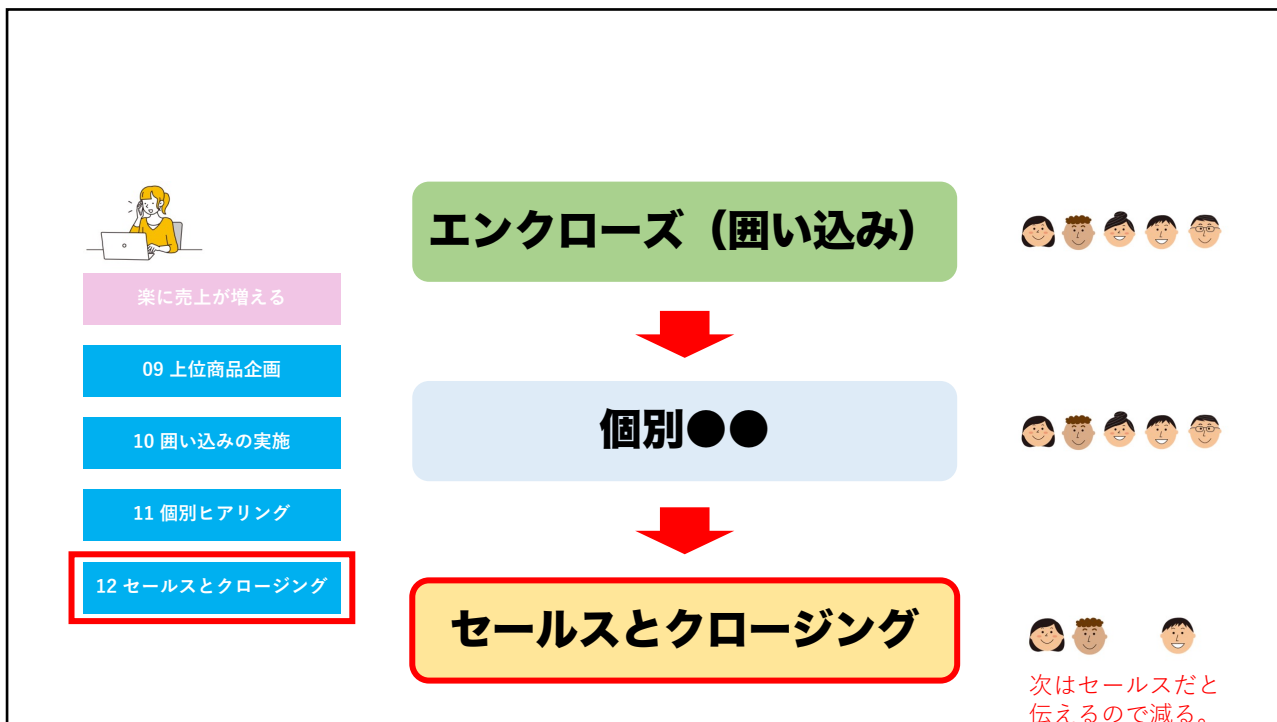
16



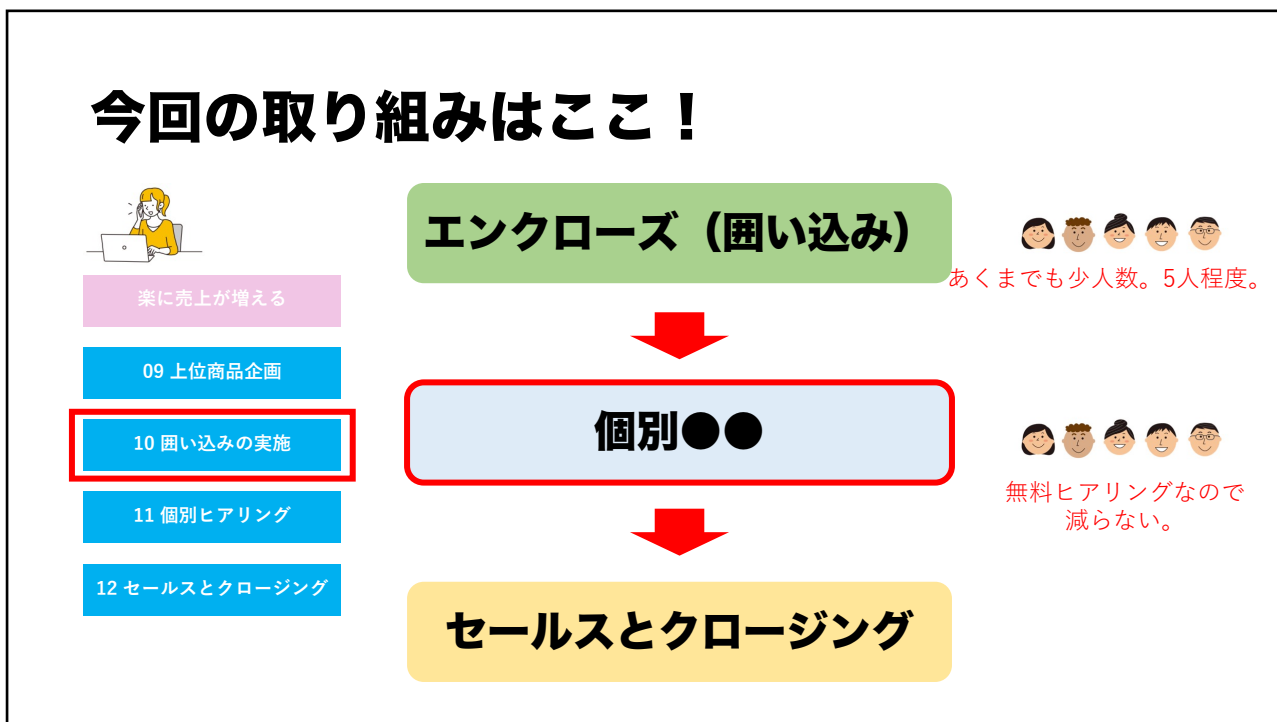
17



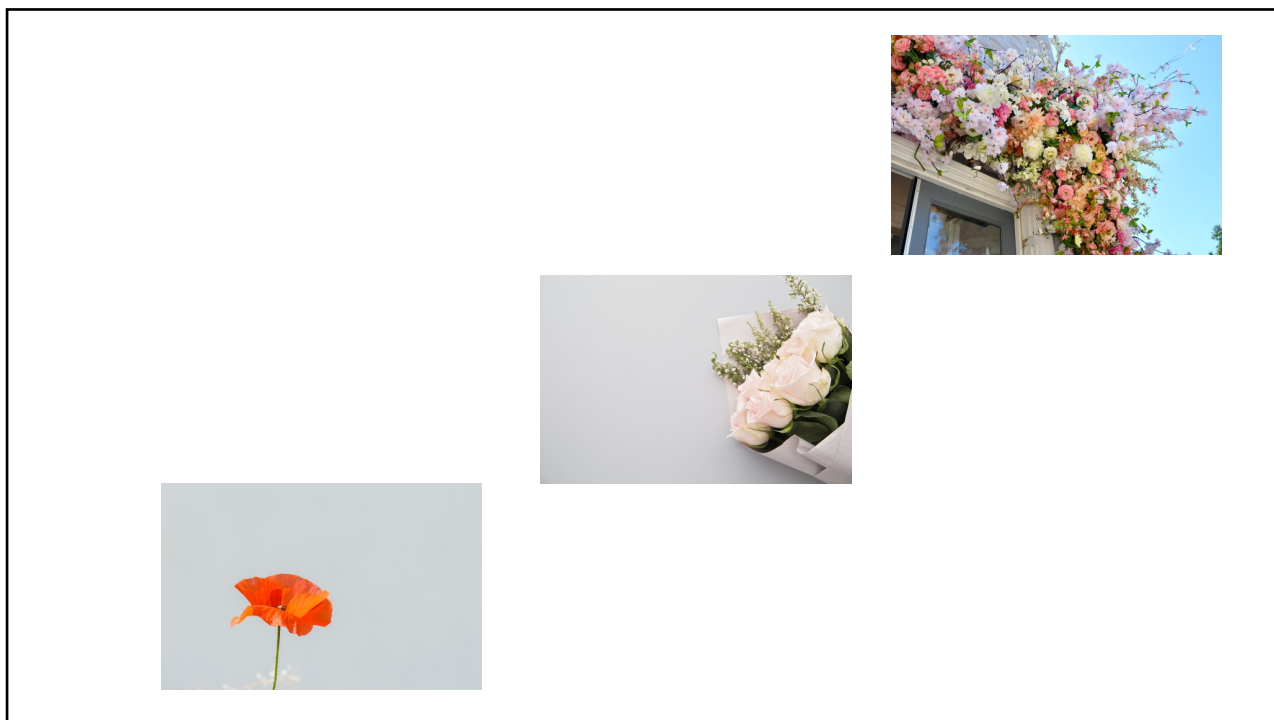
18



19



20



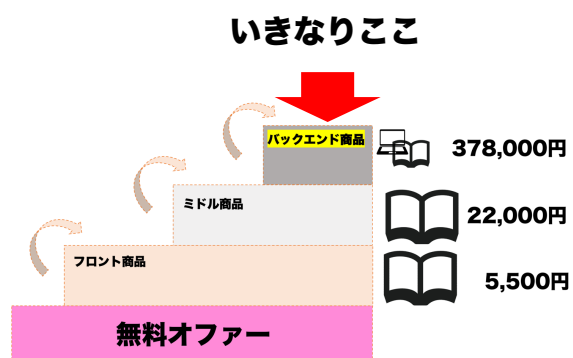
21

復習

エンクローズ（囲い込み）の企画

少人数の・・・

- 勉強会
- 無料診断
- 無料相談
- お茶会や女子会
- 交流会



22

復習

フロントとの区別

少人数の・・・

- ・勉強会
- ・無料診断
- ・無料相談
- ・お茶会や女子会
- ・交流会

check point!

これらは、
リスト強化のための
フロントとほぼ同じ内容。
今回企画する、
エンクローズ（囲い込み）は
少数精鋭とセールス目的



23

復習

少人数の・・・

- ・勉強会 ← よく・学びたい人
- ・無料診断 ← よく・知りたい人
- ・無料相談 ← よく・相談したい人
- ・お茶会や女子会 ← 深く・話したい、集まりたい
- ・交流会 ← 深く・交流したい人

24

復習

人数少ないので対象外の排除

仮に対象外からの申込があれば、
できるだけ排除する。

- 上級者は対象ではない、別の機会がある。
- 満席になってしまった。
- 前回無断キャンセルしているのでお断り。

25

復習

人数少ないのでルールの徹底

- 有料化などリストの質を高める
- 当日参加して初めて特典を配布する
- 当日リマインダーの配信
- ドタキャンは次回より参加できない旨の通達

26

復習

アンケートの実施

次の個別●●のアポイントメントを取るために、アンケートを実施すると良い。

アンケートを作るのが大変な場合は、

エンクローズ（囲い込み）サービスの現場で、次のアポイントメントは確定した方が良い。

27

本日の流れ

最初のページ

- 講師自己紹介
- この勉強会の目的
- セルフチェック
- 売れる仕組みを理解する

個別相談会のご案内

28

ご案内サンプル 開始時

今日はセールスは絶対にしないので、
安心をして勉強に集中してください。

話を聞いてみて、
もしも個別に相談をしたい場合は、

最後にそれも無料・セールスなしで
30分プレゼントのご案内をしますね。



29

6月6日 (月)

15:00~15:30

15:30~16:00

16:00~16:30

16:30~17:00

6月9日 (木)

18:00~18:30

18:30~19:00

6月10日 (金)

13:00~ 13:30

13:30~ 14:00

14:00~ 14:30

14:30~ 15:00

そのほかの日時応相談

最後の
ページ

30

ご案内サンプル

今日をご参加いただき、
本当にありがとうございました。

最後に、
今日の感想を一言と、
個別相談会アポのご希望、

日時を教えてくださいね♪



31

復習

次回参加情報を通知する

アポイントメントが確定したら、
次回の参加情報をすぐに、
メール等で通知すること。

- 日時
- ZOOM参加情報

32

復習

【お礼のご案内】 2022年6月10日 18:30でご予約を承りました

本日は、
ご参加いただき、
ありがとうございました。

(日時)

心から感謝しております。

06月09日 (木)
18:30~19:00

次回の個別相談会のご案内です。

お時間になりましたら、以下からお入りください。

(参加URL)

<https://us02web.zoom.us/j/6242308619>

33

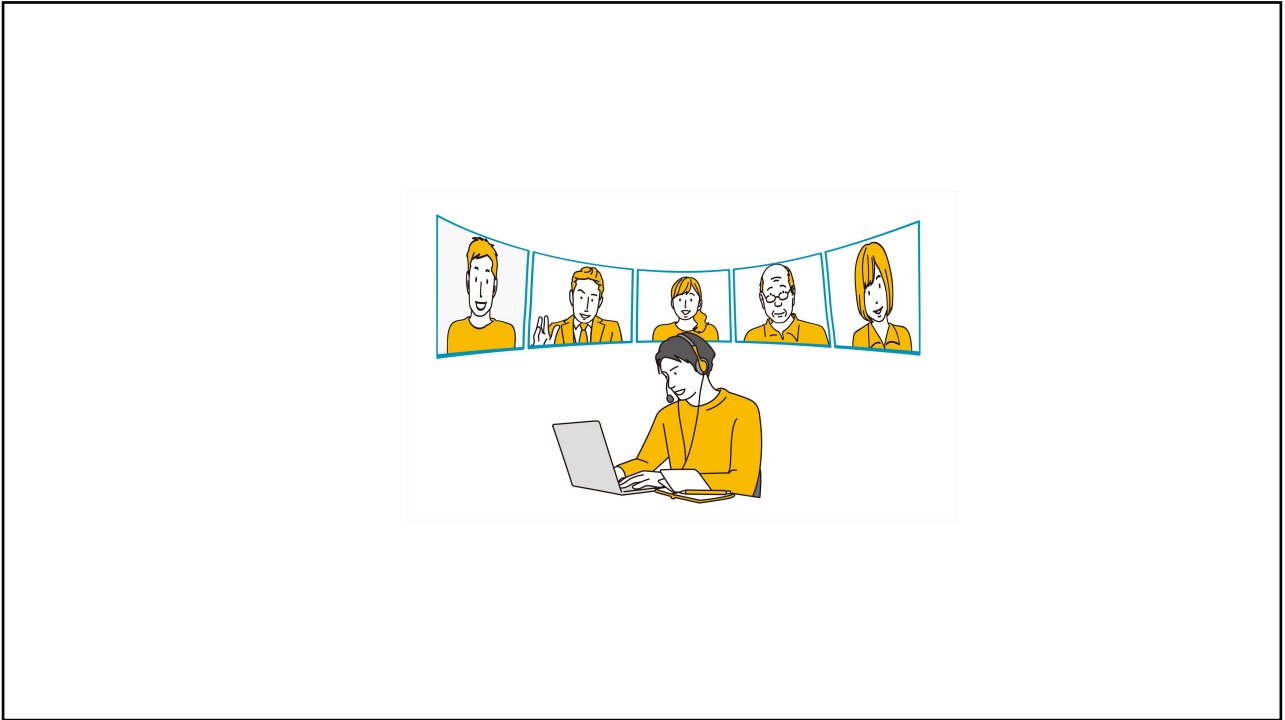
復習

当日は、
どうぞよろしくお願いいたします。

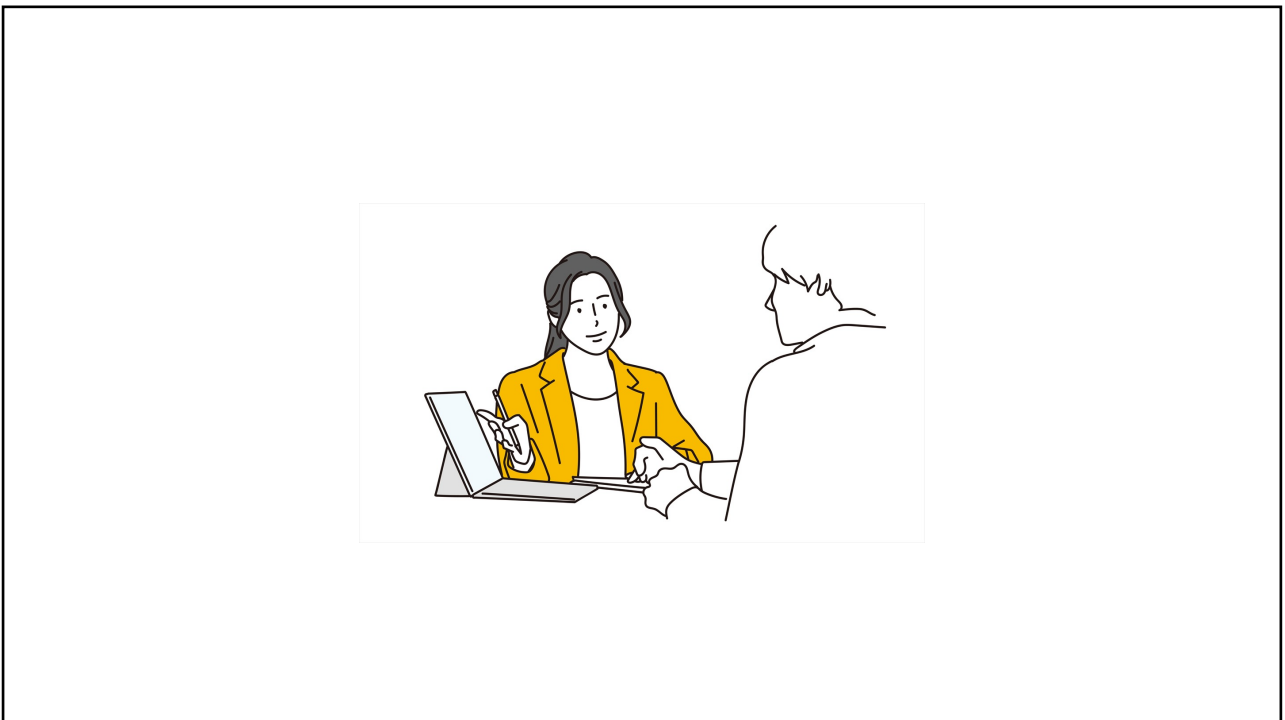
広尾88アカデミー
info@hiroo88.jp

〒150-0012
東京都渋谷区広尾5丁目21-5
ライツェント広尾200号室 (公園前入口)

34



35



36

2) 個別サービスはヒアリング

- 個別に“**ヒアリング**”を行い、
- 話を聴いたことへの結論として、
一言、**アドバイス、診断、紹介等**を行う。
この方向性がいいと思う突破口 全ては教えられない
- ヒアリングに対して次回、サポートの詳細を話し合う
セールスも行うことを伝えアポをとる

37

ヒアリングの意義

- 振り返り 今までの自分を棚卸する
 - 気づき 今のままではダメなんだと気づかせる
 - 自分で言葉化する 「やりたい！」と宣言させる
- そのために**聴くに徹する** (質問が大事)

38

3) 個別サービスの実施方法

- **環境設定（オンライン）**
- **ヒアリング**
- **結論を与える**
- **次回のアポイントメントを取る**
- **次回参加情報を通知する**

39

ヒアリング

- **慎重に相手の話を聴く。**
- **時間は30分とし延長はしない。**
- **話を引き出す声かけ**
- **結論への伏線**

40

聴く環境の整え方

今回は相手の話を聴くための時間だという伝え。

「前は私が多く話してしまいました。

普段は2時間かけてお客様のお話を伺います。

限られたお時間ですが詳しく伺わせてください。」

41

話を引き出す声かけ

さあどうぞで話せる人はいない。

- ・●●の分野について現在の活動を教えてください。**
- ・うまくいっていることをしっかり聞きたいです。**
- ・その上での課題やお悩みも聞かせてください。**

42

想定質問1 相手の興味の方角性を知る

今、一番気になる運気はどれですか？

金運ですか？健康運？

-
-
-

43

想定質問2 課題を明らかにする

例) 今、一番変われたらうれしいことはなんですか？

-
-
-

44

想定質問3 悩んでいる期間を明らかにする

例) どのくらいの期間、そのことで悩んでいますか？

-
-
-

45

想定質問4 対策や学習歴を確認する

例)

今までそのことを調べたり学んだりしたことはありますか？

-
-
-

46

想定質問5 締切を意識させる

例)

半年後にどう変わっていたらうれしいですか？

-
-
-

47

結論への伏線

よく話を聴いている態度

よく考えている態度 沈黙を恐れない

「もしかしたら私が知っているケースに似ているかも。」

「私が得意な分野のお悩みかもしれません。」

「安易には言えませんが私の経験と似ています。」

48

結論を与える

**慎重に相手の話を聴いた結果、
現時点で与えることができる結論を伝える。**

「●●さんの課題はここにあると思いました。」

「●●さんの葛藤の原因はこれだと予測します。」

「わかる範囲ですが、これをしてみるといいですよ。」

49

4) セールスとクロージングへの展開

**絶対に時間は延長せずに、
もう一度個別で話ができるようにアポをとる。**

教え切ってしまうてはいけない。

自分を安売りしないこと！

50

次回のアポの取り方

もしもこの解決方法に、
ご興味がありましたらしっかりお話を2時間伺い、
詳しい資料を作成してご説明いたします。
サービスの紹介もありますが、
合わない場合は希望されない場合は無理にお勧めすることはありません。

51

次回参加情報を通知する

アポイントメントが確定したら、
次回の参加情報をすぐに、
メール等で通知すること。

- 日時
- ZOOM参加情報

52

【お礼のご案内】 2022年6月25日 18:00でご予約を承りました

本日は、
ご参加いただき、
ありがとうございました。

(日時)

心から感謝しております。

06月25日 (木)
18:00~20:00

次回のご案内です。

お時間になりましたら、以下からお入りください。

(参加URL)

<https://us02web.zoom.us/j/6242308619>

53

当日は、
どうぞよろしくお願いいたします。

広尾88アカデミー
info@hiroo88.jp

〒150-0012
東京都渋谷区広尾5丁目21-5
ライツェント広尾200号室 (公園前入口)

54

参考

環境設定（オンライン）

情報発信者側の設定はもちろんのこと、
参加者の環境も整える必要がある。

オンライン環境がお互いに安定しないと、
参加者の集中力を著しく下げてしまう。

55

参考

ZOOMアプリのダウンロード

スマホでの参加の場合、
あらかじめ、
アプリのダウンロードが必要



ZOOM Cloud Meetings 4+
Zoom

「ビジネス」内16位
★★★★☆ 4.4、1,288件の評価

無料

56

参考

スマホやタブレットの固定

スマホやタブレットで参加の場合、
画面が揺れることを防ぐため、
固定するための台が必要。



57

参考

インターネットの速度やその他の整備

20Mbps以上
回線速度の調べ方 [FAST.com](https://www.fast.com/)

そのほかの要因でも接続は安定しないので、
慣れていない人には事前の確認をするとよい。



ルーター



LANケーブル

モバイルWi-Fiでは
容量が足りません

58

参考

記録の取り方

次に備えて相手に合わせた資料を作るために、
記録は必ず取っておくこと。

グーグルドキュメントが便利。

「記録をとっておりますが、個人情報は大切に保護します。集中力高く聴いておりますのでご安心下さい。」

59

参考

【ヒアリング】

実施日：2022年6月24日（土）16:00～16:30
担当：アズ直子

（現状）

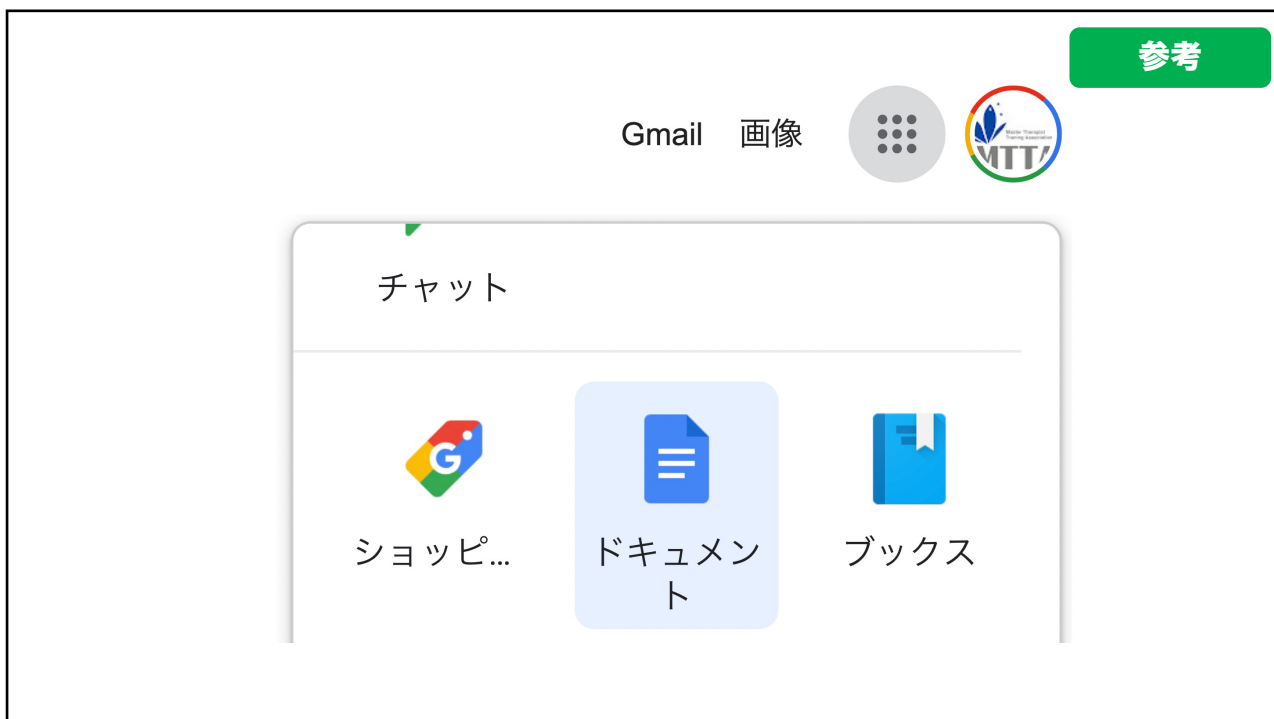
（課題）

（診断） |

60



61



62

ご質問方法

- できるだけ講義の時間内にご質問ください。
- 講義後はChatWorkまでお知らせください。
- 第1回目から一つずつ課題をクリアしましょう。
- まずご自身でやってみて不明点を絞り込んでください。
- ご質問方法についてガイドラインをお読みください。

63

ご質問例

(NG)

- 書きました → 書いてみて相談したい点を明確に。
- 一対一で話すのが苦手です。
→ エンクローズまではやってみてください。
練習あるのみ。

64

公式ヘルプをご活用ください

**SNSは仕様の変更が頻繁です。
最新情報は常に、
公式ヘルプでご確認下さい。**

facebook ヘルプ



お問い合わせ内容をお知らせください。

ヘルプ記事を検索...

人気のトピック



65

公式サポートもご活用ください



アスメルへ
ログインしてください

アスメル会員ID:

パスワード:

ログイン

会員IDおよびパスワードを入力し「ログイン」ボタンをクリックしてください。

ブラウザの設定でCookie（クッキー）を禁止している方は、[Cookieを許可](#)してください。

会員ID 008486 | セットアップ代行 | Q&A | マニュアル | 技術マニュアル | お問い合わせ | プラチナNEO申請 | ログアウト

||| 疑問点・不明点等 | お気軽にお問い合わせください。

下のお問い合わせボタンより、フォームからお問い合わせください。

10:00-18:00(平日)まではお電話でもお問い合わせを受け付けております。

0120-381-117

お問合わせ



66