

BP実践会01

売れる仕組みを理解する



1

今回の学習内容

- 1) 方法の確認**
- 2) 情報取得方法**
- 3) ツールやシステムの整備**
- 4) 商品の方向性を決める**
- 5) 全体の流れの確認**
- 6) 学習内容の確認**
- 7) 進捗状況に沿った学習内容**

2

0) はじめに強くお願いします

- 時間を確保する
- パソコンで仕事をする
- 途中で大方針を変えない（特に商品）
- テストと検証はあるものとする
- 感情的にならない
- やめない



3

メンタルとモチベーションについて

業務範囲外ですが気配りはしたいです。

情緒より仕組みに落とし込んだ方が良い。
金持ちけんかせず。
陰口と悪口は厳禁。



4

1) 方法の確認

SNS無料集客

広告宣伝費をかけずに、
SNSを使って集客及び売上獲得を行う。

人件費をかけずに、
作業は基本的に自分で行う。



5

2) 情報取得方法

- Chatwork
- 会員サイト

6

Chatwork

- 概要欄に全ての情報集約
(更新は自分で行ってください)
- 質問や相談無制限



7

会員サイト

(ルールの明示)

- 受講案内・事前準備^他
- (コンテンツの共有)
- 動画講義
- テキスト
- テンプレート



8

本部とのコミュニケーション

- 質問・相談の方法
- 個別コンサルティングについて

質問・相談の方法

個別コンサルティング
について

9

3) ツールやシステムの整備

- 受講案内
- 事前準備
- 情報提出

10

受講案内

受講案内

• 最低限の学習環境を整える

オンライン受講の環境設定 (ZOOM)

「ZOOM」という会議システムを使って行うオンライン受講は、パソコン、タブレット、スマホを使って、ご自宅など好きな場所から受講を申し込んでいただけることも便利なシステムですが、初めてオンラインで受講する方には下記の手順を覚えていただく、必ずの前には接続テストを行って、学習環境を整えてください。

● 必要な環境

- 安定したインターネット接続環境
- パソコン、タブレット、スマホ等の電源
- スマホで受講する場合は事前にアプリをダウンロードしてください。

ZOOM詳細は下記のページをご覧ください。
<https://zoom.us/join>

● 快適な学習環境のために

- スマホやタブレットを固定するためのスタンド、他の受講者の声にも影響します。必ずご用意ください。(スマホ、スタンド等が販売できます)
- イヤホン(なくても大丈夫ですがよりクリアに聞こえます)。

1.受講確認メールでもURLを確認する。

(メールに書かれている情報です)

参加URL: <https://zoom.us/join/921296238>
ミーティングID: 921-458-789

2.接続テストを行う。

セミナー開始前日に、受講確認のメールに記載されているURLをクリックしてください。接続テストが成功しているか否か、受講確認メールのダウンロードと一緒に確認できます。接続確認後、受講開始まで待機してください。

インターネット接続環境の整備

インターネットの接続環境を整えていただく、画面がスムーズ、且正しい音が声が聞こえる、講師の発言が聞こえてくるための準備が重要です。

【問い合わせ先】

ご契約の通信会社 契約の差し支える場合、NTT、SoftBankなど
家電量販店 ルーター接続機を買い換える場合やLANケーブルの購入時
*買戻しや返品の場合は販売店に連絡の接続環境を確認することになります

【接続速度の調べ方】

快適なインターネット接続がどうかを調べることができます。
(インターネット接続速度目安)

20Mbps

*接続速度がより迅速(ダウンロード)より(送信/アップロード)ともに20Mbps以上を常時維持できるネット接続環境をご用意ください。
*高い通信量、最新内容配信を想定してください。
*Wi-Fiより有線LANの方が推奨します。

【接続速度の調べ方】

FAST.com
ダウンロードするお急ぎのファイルがダウンロードされます。
そのお急ぎのファイルがダウンロードされます。
*詳細を画面を参照してください。



ルーター LANケーブル モバイルWi-Fiでは容量が有限です

事前準備

事前準備

1.独自ドメインによるメールアドレスの準備 (レンタルサーバーと独自ドメイン)

2.メールマガジン配信スタンド

3.ネットショップシステム

4.Microsoft PowerPoint

「月額固定料金」なのに
ストーリー数、無制限。
月間配信数、無制限。
シナリオ数、無制限。



© 2021年現在、最新型スマートフォン
最新スマートフォン「アスル」

必要情報のご提出

2 必要情報のご提出

システム制作のため

- ランディングページ
- ネットショップ
- メルマガスタンド

▶ お申し込みはこちら



13

4) 商品の方向性を決める

学習の開始前に、
商品の方向性を理解する必要がある。

特に上位商品開発希望の方は、
商品の方向性や提供方法を考えた上で、
それに沿ったプランニングが必要。

14

1) こよみすと（九星気学）で構築



15

2) 独自の商品で構築（親和性が高い商品）

アップセール



16

アップセール

自分で鑑定が出来るように
学んでみませんか？

より精度の高い鑑定を
受けてみませんか？

試しに鑑定を
受けてみませんか？

バックエンド商品

独自商品

ミドル商品

独自商品

フロント商品

九星気学お試し鑑定



自由設定



自由設定

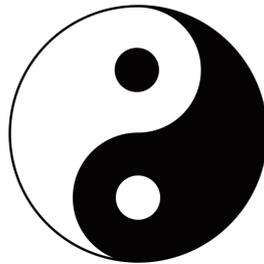


5,500円

17

九星気学と親和性が高い商品の例

- 四柱推命や算命学などルーツが同じ占い



18

2) 独自の商品で構築（親和性が低い商品）

クロスセール

自分で出来るように
学んでみませんか？

あなたに必要なのは
こちらの商品です。

試しに鑑定を
受けてみませんか？

バックエンド商品

独自商品

ミドル商品

独自商品

フロント商品

九星気学お試し鑑定



自由設定



自由設定



5,500円

19

九星気学と親和性が低い商品の例

- タロットカードや手相などルーツが異なる占い
- 相談業務など分野が異なるサービス
(カウンセリングやコーチング)



20

商品切り替えのご提案方法

九星氣学で鑑定を試みましたが、
今の●●さんが必要としているのは、
直感的な鑑定方法かもしれません。
タロットカードのできるので、
試してみませんか？
理論と直感は両立すると便利です。



21

商品切り替えのご提案方法

九星氣学鑑定をお楽しみいただきましたが、
九星氣学は本来、
本格的な性格や行動分析に使われているメソッドです。
運気を整えながら、
●●さんの目標達成まで、
カウンセリングサポートできますよ。



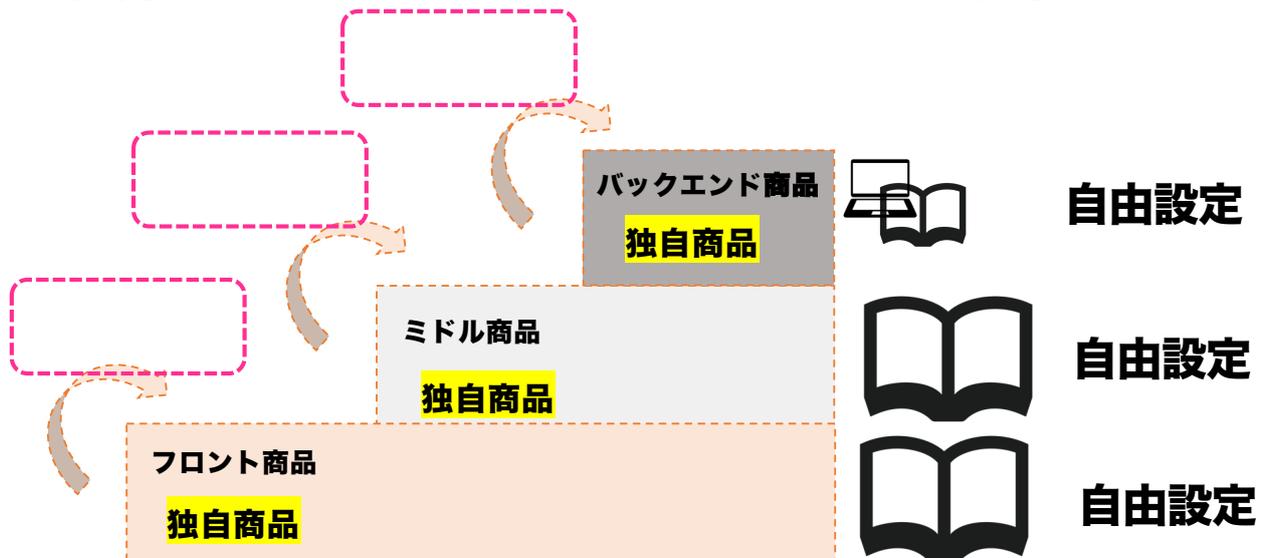
22

2) 独自の商品で構築

全く異なる商品やサービスで、
アップセールもクロスセールも行わない場合は、
こよみすとのビジネスモデルを参考に、
独自の商品企画や開発を行うことができる。

23

独自のビジネスモデル こよみすとの“枠”を参考にする



24

5) 全体の流れの確認

- 全体像を捉える
- 学習項目に落とし込む

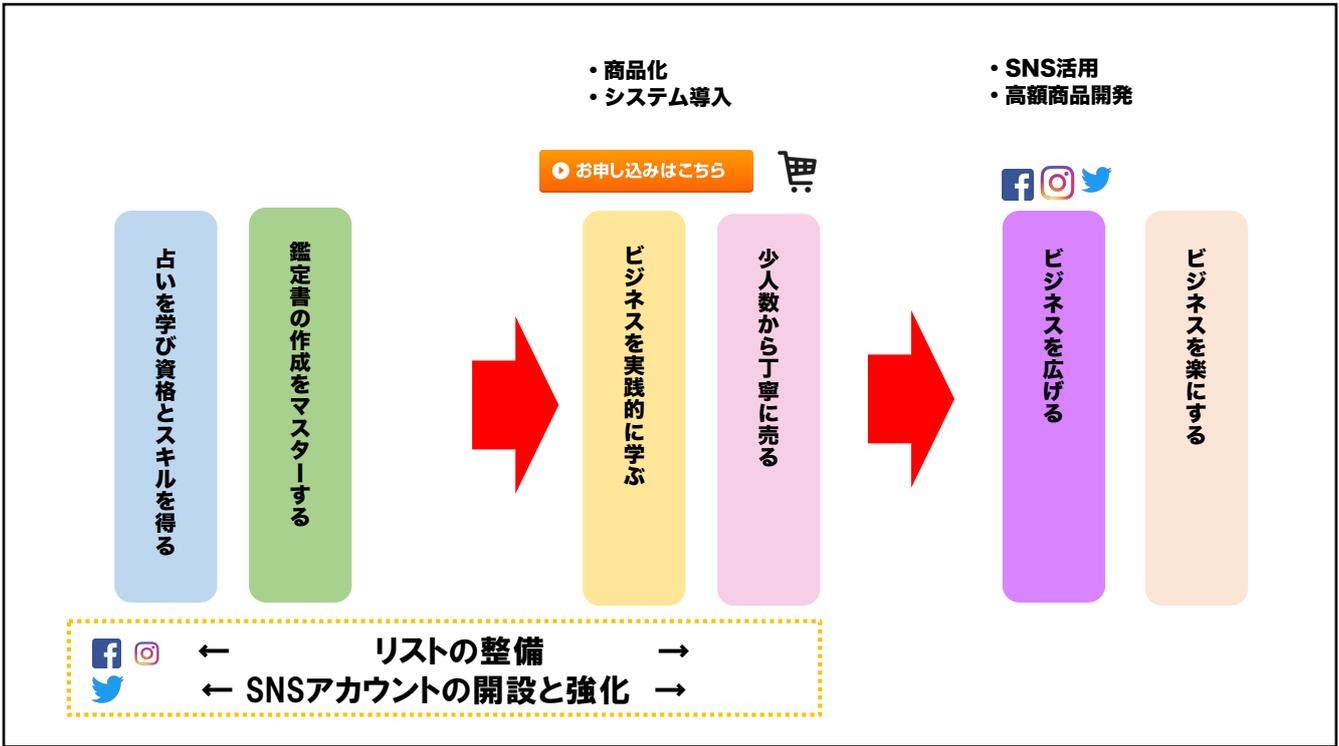


25

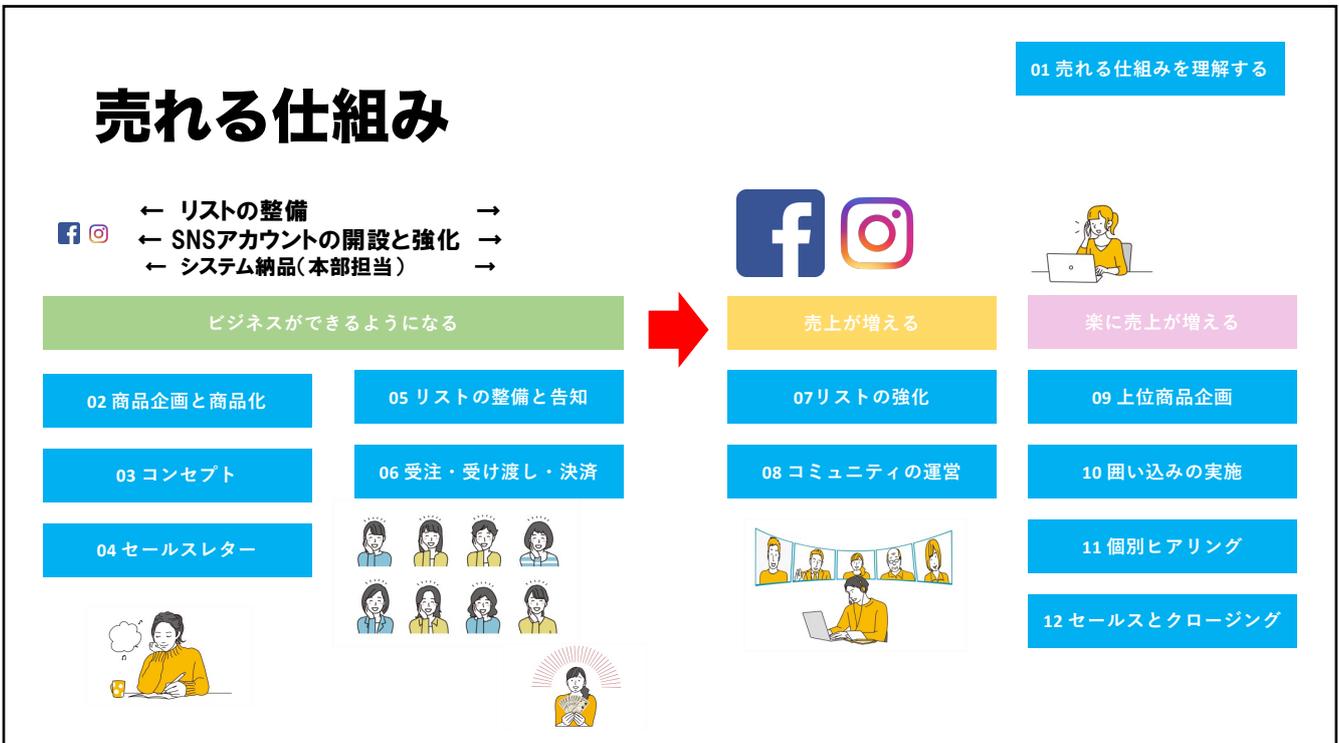
占いビジネスに必要な条件

- 商品がある（商品化）
- システムを持っている（システム構築）
- リテラシーがある（トレーニング）
- 売り先がある（リストの整備）
- 売り先を増やせる（集客とクロージング）

26



27



28

商品企画と商品化とは

「商品企画」

アイデア

「商品化」

整備

29

「商品企画」

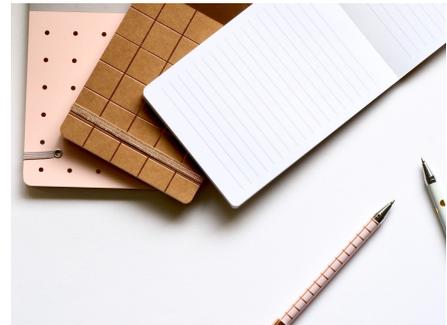
**商品やサービスの提供方法の方向性を決め、
何を顧客に提供して対価を得るかアイデア出しを行う**



30

「商品化」

アイデアに基づき具体的な提供内容や方法を定め、
必要なものを揃える段階



31



こよみすと
koyomist

Advice Sheet

様

鑑定日 年 月 日 ()

認定こよみすと

1

読み物

こよみすと開運方法 自分らしく幸せに

本命 月命 潜在意識 流れ 「本命」「月命」「潜在意識」「流れ」で自分に合った開運方法のポイントが分かります。

2-3-1-6 ← 九星 持って生まれたエネルギーの詳細がわかります。

土 木 水 金 ← 五行 持って生まれたエネルギーの傾向がわかります。

本質や運命が知りたいときに

「本命」はその人の本質や運命的なものを表します。自分らしさや裏の自分と置かれるような部分と考えてください。

仕事や対人関係について知りたいときに

「月命」はその人の社会的な職や建物の傾向を示します。本音むき出しで人と関わりたい人はあまりいません。円滑な人間関係のためにある程度後う時に観察されるキャラクターです。

本音の気持ちを知りたいときに

「潜在意識」は音階は隠れているものの、大切なシーンで心の奥底から出てくる感情です。ピンチを逆戻したときや恋愛時など、理性を超えて感情が湧き上がるように観察されやすくなります。

大きな発見があるかもしれない

「流れ」はとても特殊な鑑定法ですが、生まれによって人生が強い影響を受けている人も中には出てきます。意外な事実がわかるかもしれません。

五行は相性にも関わる基本的なエネルギー

木 成長や発展

土 安定と継続

水 感情と創造性

火 行動力や情熱

金 結実と知恵

自分の強みや弱みや、魅力や実力を発揮しやすくなります。弱点もわかるのであらかじめ備えることもできます。考え方や感じ方などもわかるので、自分にとって心地よいものやつながりやすくなります。

全ての人のこうした性質を理解することができるようになります。その人をより深く理解することや、相性を確認することができます。次の人々と深くつながり、相性のない人とは距離をおくなどの工夫ができるようになります。

32

お届け品の内容

落丁や乱丁、そのほかの不具合がある場合は良品と交換いたします。お受け取り後1週間以内にご連絡ください。

02 商品企画と商品化



テキスト



サブテキスト



ポーチ
(冊・蛍光ペン・付箋)



アドバイスシート
記入用紙



各種プリント



添乗実務資料



受講案内

・ご案内(本紙)



33

03 コンセプト

コンセプト

「コンセプト」とは

**商品企画に基づいて整える、
一貫した観点・考え方を意味する。
同じ商品やサービスでもコンセプトにより、
異なる伝え方が必要になる。**

34

コンセプト

- 1) ターゲット
- 2) ベネフィット
- 3) 手段と根拠
- 4) 権威性（プロフィール）の強化

35

1) ターゲット

「ターゲット」とは、

想定される顧客層を意味する。

商品やサービスによって想定するポイントが異なる。

年齢層、地域、収入レベル等

36

2) ベネフィット

「ベネフィット」 (A→Bへの変化)

お客様が求めているのは商品そのものではなく、
それを手に入れることによって起きる変化。
その変化を保証しなければならない。

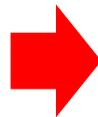
37

商品やサービスにあるべき力

A



B



AをBに変える

38

3) 手段や根拠

なぜ「ベネフィット」(A→Bへの変化)を
約束できるのか手段や根拠を示す。

それがなければ説得力や納得力がない

39

4) 権威性の強化

商品やサービスを
提供する上での説得力を強化する材料

- 実績 著作5冊 テレビ出演 的中率NO1
- キャリア 鑑定暦30年 創業10年
- お客様の声や数 実践者5万人

40

ライバル分析とコンセプトシートの完成

ライバル分析
人の観察

コンセプト
シート
自分のこと

41

セールスレターを書く

コンセプトに基づいてタイトルを決める

- ターゲット
- ベネフィット
- 手段=商品やサービス
- 権威性=プロフィール

42

タイトルの例

【限定開催】 2023年お水取り集中準備会

【限定5名】 大人女子のための開運夫改造計画講座

【冬至オンライン講座】

冬の邪気を祓う特別メソッド公開

【限定5名】 3万人鑑定をした中華街の母特別勉強会

43

本文は”PASONA”の法則で書く

P (Problem) = **問題提起**

A (Affinity) = **親近感・共感**

S (Solution) = **解決策の提示**

O (Offer) = **提案**

N (Narrow Down) = **限定性、緊急性**

A (Action) = **行動喚起**

44

1) リストとは リスト大事

「リスト」とは顧客情報を意味する。
メールアドレス、氏名、電話番号、住所、
生年月日、購入履歴など。

リストに効率よくアプローチすることを、
リストマーケティングという。

45

リストを構築するツール

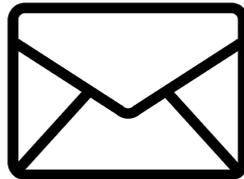
メルマガスタンド（アスメル） 月額 3,333円

- メールの自動配信
- メールの日時指定配信
- 申込フォームの設置



46

知り合いをリスト化する もったいない



47

1) 受注・受渡・決済の流れ

告知等をおこなった結果、



「注文」が入ることを「受注」と言い、
その確定をもって商品やサービスの「受け渡し」を行い、
いずれかの時点で「決済」も行う。

48

販売者保護

消費者保護

悪意のある
返品やキャンセル
営業妨害

悪徳商法
別の勧誘
搾取や犯罪

知らない

無理に

間違えた





06 受注・受け渡し・決済

51

リストの強化とは

07 リストの強化

**「リスト」とは顧客情報を意味する。
メールアドレス、氏名、電話番号、住所、
生年月日、購入履歴など。**

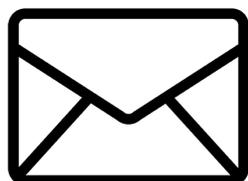
**リストに効率よくアプローチすることを、
“リストマーケティング”という。**



52

まず注力すべきリストの種類

「見込み客リスト」



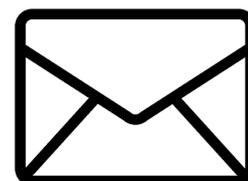
「顧客リスト」



53

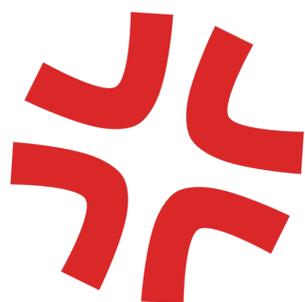
手段はメールマガジンの登録を増やすこと

メールマガジンの登録を促すことで、
見込み客リストを増やしていく。



54

読解能力が低くなるスタンプ文化



55

まとめ

質の良いリストを
数多く集めることが大切なポイント！



56

コミュニティの理解とグループの開設

コミュニティとは、
同じ興味や方向性を持った集団（グループ）
趣味のコミュニティや地域コミュニティなど。
ここではオンラインを前提に、
売り手が主催者（管理人）となる、
見込み客のグループを意味する。



57

オンラインでつながるコミュニティ

オンラインで、
売り手が主催者（管理人）となり、
見込み客のグループを設立管理し情報発信を行う。
この形態を“オンラインサロン”とよび、
Facebookグループがそのツールとなる。



58

Facebookグループの活用

Facebookではないメディアのユーザーも
オンラインサロン機能としてFacebookグループを利用



無料で使えて
機能も充実

59

より質の高いセールスへ

アカウントの強化の時点で、
さほど高額ではない商品は販売可能になります。
コミュニティの運営によって、
より精度の高いセールスと、
高額な商品の販売が可能になっていきます。



60

失敗パターン 上位商品がない

【フロント】
おためし商品



5,500円

無料サービス

61

【バックエンド】
上位商品



378,000円

【ミドル】
本命商品



22,000円

【フロント】
おためし商品



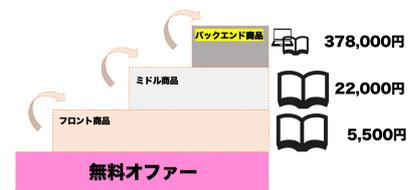
5,500円

無料サービス

62

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。



63

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



64



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

エンクローズ (囲い込み)



個別●●



セールスとクロージング



あくまでも少人数。5人程度。

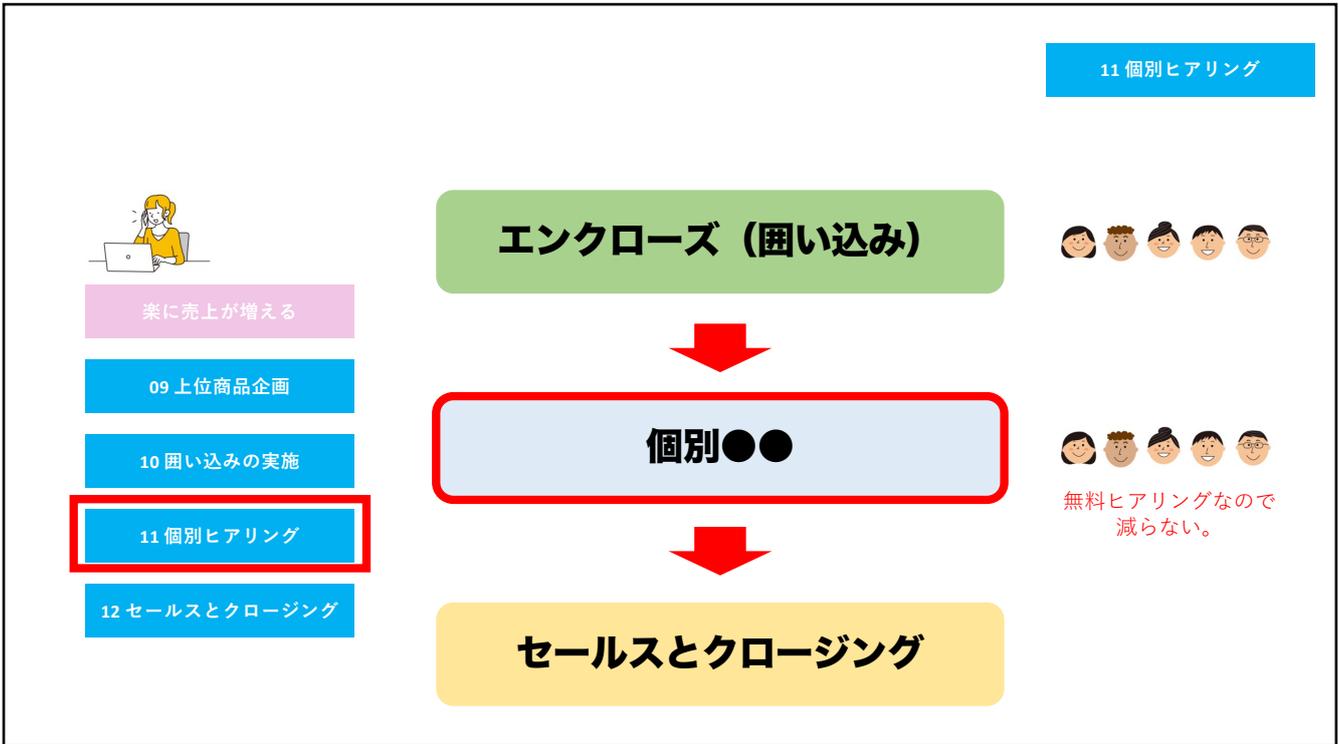
65

セールス色のない個別相談

- ヒアリング
- 情報収集
- 次回のアポイントメント



66



67

セールスとクロージング

12 セールスとクロージング

- 環境設定 (オンライン)
- 資料の整備
- プレゼン
- 申込

申込・決済・契約書

68



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

エンクローズ（囲い込み）



個別●●



セールスとクロージング



次はセールスだと伝えるので減る。

69

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。

前回と環境が変わっている可能性

70

資料の整備

購入意欲があり、
セールスとクロージングを受容している相手に、
説明責任を果たし、
成約までを完了できる資料を準備する。

オリジナル性を必ず高めること
・ヒアリングの成果を込める
・他の人と被らない外観を作る

71

01 個別化

こよみすと

大好きな占いを仕事にして
家族に一目おかれる

●● ●●様の
夢を叶えるプラチナプラン

↓ 相手が夢見ている変化



72

必要な項目

01個別化

02信頼関係の構築

03ベネフィットの確認

04マイルストーンを示す

05商品説明を果たす

06不安を解消する

07特典の提示

08価格の提示

09申込（即決と一括）

10フィナンシャルサポート

11成約