**━━━━━━━━━━━━━━━━**

**個別相談クローズトーク【テンプレート】１７ステップ ＋１**

**━━━━━━━━━━━━━━━━**

個別相談テンプレート

「Zoom集客の学校（BST喜業塾）」

--------------------------------------

・ステップ⑴　セミナーにご参加いただき、ありがとうございます。

「セミナーに参加して気づいたこと、良かったことは何ですか？」

■「目的」：教える人。教えられる人の関係を（無意識に）思い出してもらう！

--------------------------------------

・ステップ⑵ 「今、どんなお仕事をしているのですか？」

「今、どんなことをされているのですか？」

■「目的」：（現状を質問）誠実な関心を寄せる！

--------------------------------------

・ステップ⑶　カウンセラーのアプローチ（心を開いていただく）

→１２歳以前の記憶に遡り質問をする

**■「目的」：心を開いてもらう！本音で話してもらう！**

--------------------------------------

**「今のお仕事の前は、どんなことをされていたのですか？」**

　　　↓

「子供の頃、お父さんはどんなことをしていたのですか？」

「お父さんは、厳しかったですか？優しかったですか？」

　　　↓

「子供の頃、お母さんはどんなことをしていたのですか？」

「お母さんは、厳しかったですか？優しかったですか？」

　　　↓

「今のあなたに、お父さんやお母さんの影響はありますか？」

**（7分以内に、心を開いていただき、本題に戻る）**

--------------------------------------

・ステップ⑷　（Zoom集客を使い）

**「この後、どんなことがしたいですか？」**

「どうなったら嬉しいですか？」

--------------------------------------

**→　月収100万円稼ぎたい、**

→　オンラインでセミナーやりたい、など

なるほど、そでができたら

**・「どんな良いことがありますか？」**

**・「どんな気持ちになりますか？」**

（相手に理想のゴールをより鮮明にイメージさせる、2つの質問）

**「目的」：相手のゴールの実現（理想の未来）**

**が実現したらどんな良いことがあるか？イメージしていただく**

--------------------------------------

**・ステップ⑸　そうなるための「課題」は何ですか？**

**「そのために必要なものは何ですか？」**

--------------------------------------

**問題質問（問題を明確にする質問）**

**「目的」：問題（課題）を明確にすることで**

**その解決策が明確になります。**

━━━━━━━━━━━━━━━

＜対象１の悩み＞

**ゼロから始める人、ゼロイチの場合　4つの悩みパターン！**

━━━━━━━━━━━━━━━

・パターン①　何をどうしていいかわからない、

・パターン②　行動できない、

・パターン③　忙しくて作業が進まない、学ぶ時間がない、動画見る時間もない、

・パターン④　いろんな高額塾、コンサル受けたけど結果が出ない、

━━━━━━━━━━━━━━━

--------------------------------------

**・ステップ⑹　「もしそのまま、その問題（課題）が解決しなかったら、、、**

**「この後、３ヶ月後、1年後、どんな怖れや不安上がりますか？」**

--------------------------------------

問題（課題）が解決しない、、、その先の未来を、示唆する質問。

問題（課題）を、今解決することの大切さを、意識してもらう！

**「目的」：「今」、本気で解決しなければならない！！**

**その理由を明確にする**

--------------------------------------

・ステップ⑺　「それは不本意ですね。」

→　はい。

「それは絶対に避けたいですよね」

→　はい。

「それは絶対に嫌ですよね」

→　はい。

--------------------------------------

→　はい。

**「目的」：本気で解決したい！**

**意思表示してもらう！！**

**やり遂げるコミットしてもらう！！**

--------------------------------------

**・ステップ⑻　「本気で、変えたいですか？」**

--------------------------------------

なぜこの質問をするかというと、

「本気で決めないと変わらないからです」

→　はい！

**「目的」：プレゼンテーションの骨組みは「YES 誘導」です**

**「はい。はい。はい。」　→　「YES 誘導」**

--------------------------------------

**・ステップ⑼　もし「それを変えられるものがあったら、**

**お話を聞いてみたいですか？」**

--------------------------------------

→　はい！

**「目的」：相手が、話を本気で聞いてみたいなら**

**相手の悩みを解決する「強い提案（商品パッケージ）」を話し始める！**

**＜本質＞**

**「相手が求めているものを理解して、**

**それを相手がに手に入れられる人になるために」**

**あなたが「その分野のプロ中のプロとして、話を進める主導権を確保する」**

理由：なぜなら

・相手よりも、あなたがその商品の価値をわかっているから！

・相手がが問題を解決して、理想の未来を手にいれるのはいつか？

　　　↓

相手が商品やサービスを購入した後！

だから

あなたがプロ中のプロとして、相手に質問して誘導する！

--------------------------------------

■大切■　**商品説明の「前」に！**

**「本氣」のテストクローズ！**

--------------------------------------

**私のお話はここまでで終わりですが！**

**→「大切なポイントを３つ」**

**まとめますね**

--------------------------------------

**＜破壊＞　（「自分でできそう、、、自分でやります。」を破壊する）**

--------------------------------------

**・１つ目　「本気で決めないと、変わらない」**

**ということです。**

**・２つ目　「優先順位です」**

**「売上」をあげるには、まず、**

**「最短で売上を上げることだけ」に集中する必要があります」**

**ところが多くの人は、一人ではこの**

**「売上を上げる」という集中することができないのです。**

**なぜなら、、、**

**ブログ集客、FB集客、プロダクトローンチ、インスタ集客、広告、マインドセット、スピリチュアルなど**

**「何か良さそう、、、」と感じると**

**そちらに流されてしまい、どんどんセミナーや高額塾にお金を使ってしまうのです**

**だから私たちは、**

**「あなたが最短で売上を上げること」**

**ここだけいに一点に集中してサポートしています。**

**→だから、売上が上がるのが速いのです。**

**・3つ目は、Zoomを使った「売れる仕組みがない」のです**

**みなさんそうですが**

**「Zoomの使い方」を学んでも、**

**残念ながら売上は上がらないのです、、、**

**なぜなら、**

**Zoomはただのオンライン会議室ですから！**

**Zoomを使い！集客して、売上をあげる方法は**

**別にあるのです。**

　　↓

**もちろん「一人でやってもいいのですが、、、」**

**一人でやると難しいことが3つあります。**

--------------------------------------

　　＜構築＞

--------------------------------------

**・問題⑴　１つ目は、Zoomを使い、毎月30人〜50人を安定して**

**集客する仕組みがない**

**・問題⑵　2つ目は、Zoomを使いオンラインだけで**

**新規のお客様（コールドマーケット）で**

**30万、50万、100万円を売り上げることができない**

**・問題⑶　3つ目は、一人だと、最短で売上をあげるために、**

**今、何をどうしていいかわからないので、いろんな**

**情報に流されて、結局、結果が出ないのです**

**この3つの問題を全て解決するのが**

**「Zoom集客の学校」です**

　　　　■大切■

　　　　　　↓

**■〜〜さんはこの方法に興味がありますか？**

**（商品説明の前に！本氣のテストクローズ！）**

→　はい！

**■〜〜さんは「なぜ、興味があるのですか？」**

→　一人では難しいかな〜思いまして。

**■わかりました。それでは**

**お話しして参りますね！**

「相手が、本氣で、必要性を感じて、、

本氣で聴く体制になってから

商品説明をする！

**「目的」：相手の、ネガを「先回りしてすべて潰す」**

**・先延ばしネガ・・・決めないと変わらない！**

**・自分でやるネガ・・・一人でやってもいいのですが、ただ一人でやると難しいことが3つあります！**

**・相談するネガ・・・自分で決めること**

**・お金のネガ・・・・分割がある、成果保証サポートがある**

・ステップ（10)　　商品説明

「4つをこの順番で話、相手が得られる！価値（メリット）を伝える」

　　↓

①カリキュラム＋　得られるメリット

②特典＋得られるメリット

③価格2つのコース

④保証

「商品パッケージの4つの順番」で、

**相手の悩みを解決する！強い提案をすること！！**

＜ポイント＞

**あなたが自分で、**

**→「この商品は、安い！安すぎる！」**

**「自分が提供価値のの3分の１以下の価格だ！」と**

**腹の底から感じる商品パッケージを提案すること！**

　　↓

・ステップ(11) IFクローズ

ここまでお話をお聞きになり、

**もし〜〜さんがおやりになるとしたら、**

**・Aコース**

**・Bコース**

**では、どちらの方がいいな〜と思われますか？**

（契約へのストレスを取ること）

**→　Aコースがいいです。**

・ステップ（１２）→　そうですねAコースがいいですね！

**「なぜ、〜〜さんは、Aコースがいいな〜と思われましたか？」**

→　個別コンサルがあるので

「そうですね、個別コンサル！おすすめです」

**・ステップ（１３）それでは〜〜Zoom集客で**

**・３ヶ月後どうなっていたら！OKですか？嬉しいですか？**

→

**・１年後は、どうですか？**

→

なるほど、

では（そのゴールが実現した状態）をイメージしてみてください。

**そのゴールを実現したら、**

**・「どんな良いことがありますか？」**

**・「どんな気持ちを感じますか？」**

**■それでは「〜〜さんは**

**そのゴールを実現するためにこのスクールで**

**何を身につけたいですか？」**

→　集客です。

**・ステップ(14 )** 「わかりました！

それでは、（その問題の具体的な解決方法）

についてプレコンサルでお話して参りますね。

■プレコンサルは、土日と平日では

どちらの方がいいな〜と思いますか？

それでは15日今週の金曜日の

お昼すぎ１３：００〜ではいかがですか？

→　はい。

**・ステップ（１５）それでは**

**「お支払いは現金とカードでは**

**どちらの方が、いいな〜と思われますか？」**

→　現金です

それでは銀行の振込口座を送りますので

そちらにお振込いただいたらすぐにご連絡をいただけますか？

→　はい。

お振込いただきましたら、

最初のプログラム（ビデオ動画）を送りますので

3日以内にお振込いただけますか？

→　はい。

（カードの場合も同じ、決済リンクをまる現のものを使う）

・ステップ（１６）「**お振込いただきましたら**

**初めのステップの動画を送りますので、**

**FBの個別メッセージに「すぐに１本ご連絡くださいね。」**

→はい

**・ステップ（１７）**「〜〜さんは、FBで、私と繋がっていますか？」

→　いいえ

今、繋がっていいですね？

→　はい。

**・ステップ（１８）おめでとうございます。**

**それではこれから、楽しく成果をあげてまいりましょう！**