

---

## 個別相談クローストーク【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(1) 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(2) 「今、どんなお仕事をされているのですか？」

「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(3) 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？優しくかったですか？」

↓

「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？優しくかったですか？」

↓

「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(4) (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(5) 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(6) 「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(7) 「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！  
意思表示してもらおう！！**

**やり遂げるコミットしてもらおう！！**

-----  
・ステップ(8) 「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(9) もし「それを換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！
- ・相手が問題を解決して、理想の未来を手に入れるのはいつか？

↓

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！

**「本気」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(1) 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(2) 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(3) 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

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！本気のテストクローズ！)



→ 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、本気で、必要性を感じて、、  
本気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～と思われませんか？」

→ 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！