

初めての セミナーセールス

～お客様に笑顔でサービスを手にしていただくために～



今回のゴール

セミナーセールスの流れや意味をインプットして、
自信を持ってお客様に届けることができるようになる！

今日の流れ

- セミナーセールスのマインドセット
- 話すときに意識すること
- スライド解説
- 運営や設営について

セミナーセールスの効果

- 2018年11月に福岡、大阪、東京で開催。
- 合計7ヶ所で来場者103人

- 結果は……？

成約率 50%!

390,000円
×
52人

20,280,000円

日時	申し込み数	決済完了	来場数	未決済
福岡11/11 (日) 14時～	21	21	19	
福岡11/11 (日) 18時～	0	0	0	
大阪11/18 (日) 14時～	21	18	16	
大阪11/18 (日) 18時～	14	13	9	
東京11/24 (土) 14時～	30	22	20	
東京11/24 (土) 18時～	10	8	7	
東京11/25 (日) 14時～	26	21	20	
東京11/25 (日) 18時～	12	10	12	
合計	134	113	103	
場所	日時	来場数	決済完了	成約率
福岡	11/11 (日) 14時～	19	9	47%
福岡	11/11 (日) 18時～	0	0	#DIV/0!
大阪	11/18 (日) 14時～	16	7	44%
大阪	11/18 (日) 18時～	9	5	56%
東京	11/24 (土) 14時～	20	9	45%
東京	11/24 (土) 18時～	7	2	29%
東京	11/25 (日) 14時～	20	13	65%
東京	11/25 (日) 18時～	12	7	58%
	合計	103	52	50%

セミナーセールスはチャンス

- ネットだけで完結するより売上が伸びる。
- 実際に顔を合わせることで信頼性が高まる。
- 返金やクレームが少なくなる。

重要な14のマインドセット



なんでマインドセット？

- マインドセットは成功への羅針盤。
- マインドセットができていないと耐えられない。
- 迷ったときはマインドセット！

1.
セールス=貢献につながる提案

2. お客様の現実を把握する

3.

商品とは、お客様の悩みや問題を
解決するものである

4.
お客様を救うことだけを考える

5.
売り手と買い手には、
根本的なズレがある

6.

私たちは自分の話したいテーマについて十二分に知っているが、相手は知らない

6. 私たちは自分の話したいテーマについて十二分に知っているが、相手は知らない

7.

人の関心をうまく惹き付けておくことが
出来れば売れる可能性は高い

8.

あなたの商品を買わなければ、
お客様は次のステージへ行けない

9.

あなたが商品を売らなければ、
お客様は他の人の商品を買う

10.

人は買い物をするのは好き、
でも売り込まれるのは嫌い

！！

あなたが稼がなければ、
次のお客様を救うことは出来ない

12.

お客様から拒絶されるのは
あなた自身ではなく、
アプローチの仕方が拒絶されるだけである

13.

あなたの商品に
お金を出して買わない人は
そもそもあなたの見込み客ではない

14.

買い手はたくさんいるが、
あなたは一人しかない

セミナースライドについて

