無料相談をどう使う？

CMW継続サロン

© マナビツナグヒト　2023　複製・転用はご遠慮ください

今日のゴール

◎無料相談の目的がわかる
◎相談の流れや準備することがわかる
◎ご自分の場合を考える

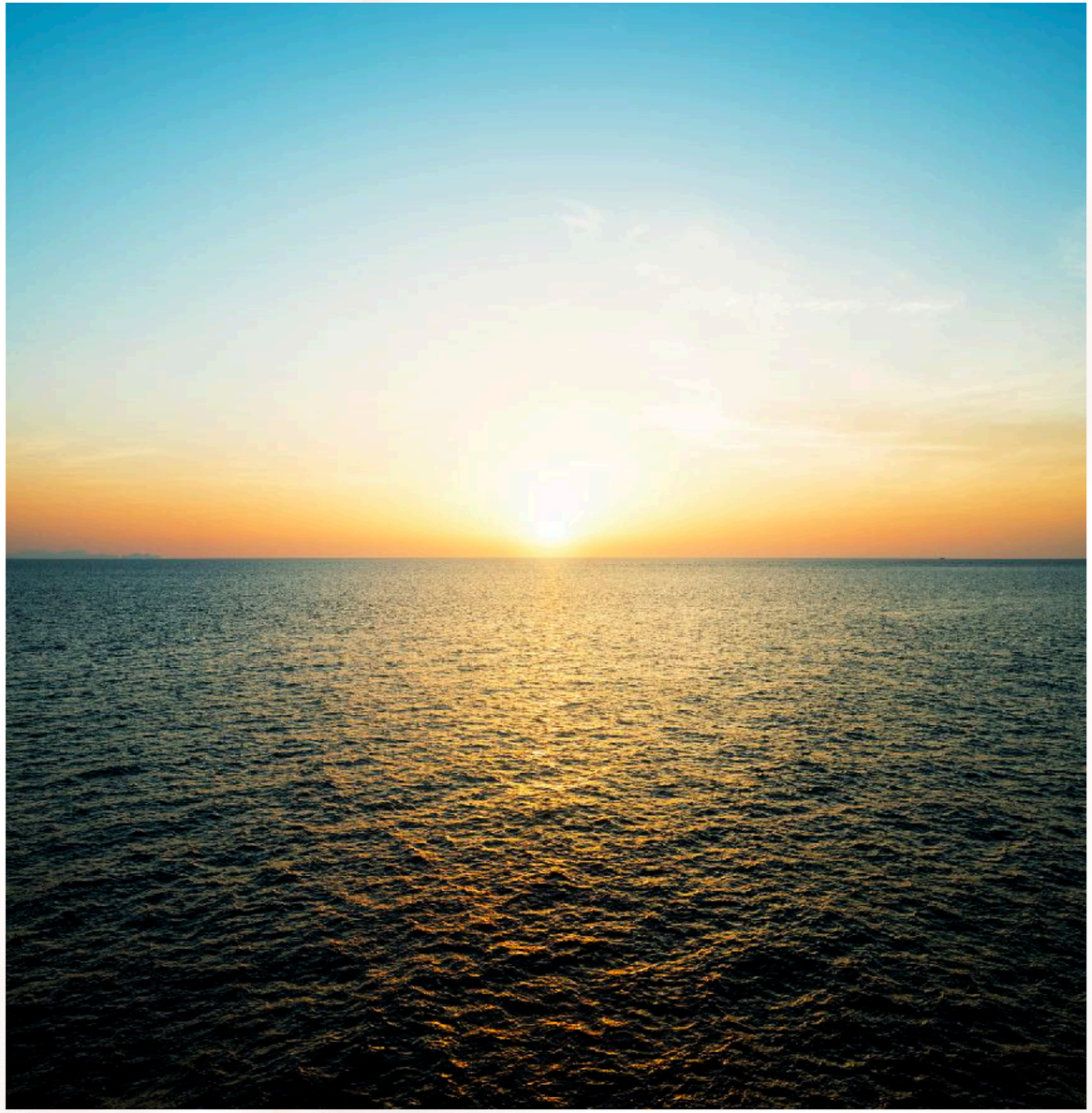
© マナビツナグヒト　2023　複製・転用はご遠慮ください

今日のセミナー終了後どうなりたいですか？

© マナビツナグヒト　2023　複製・転用はご遠慮ください

本日のアジェンダ

- 無料相談の種類
- 無料相談の目的と手法
- 無料相談の事前準備

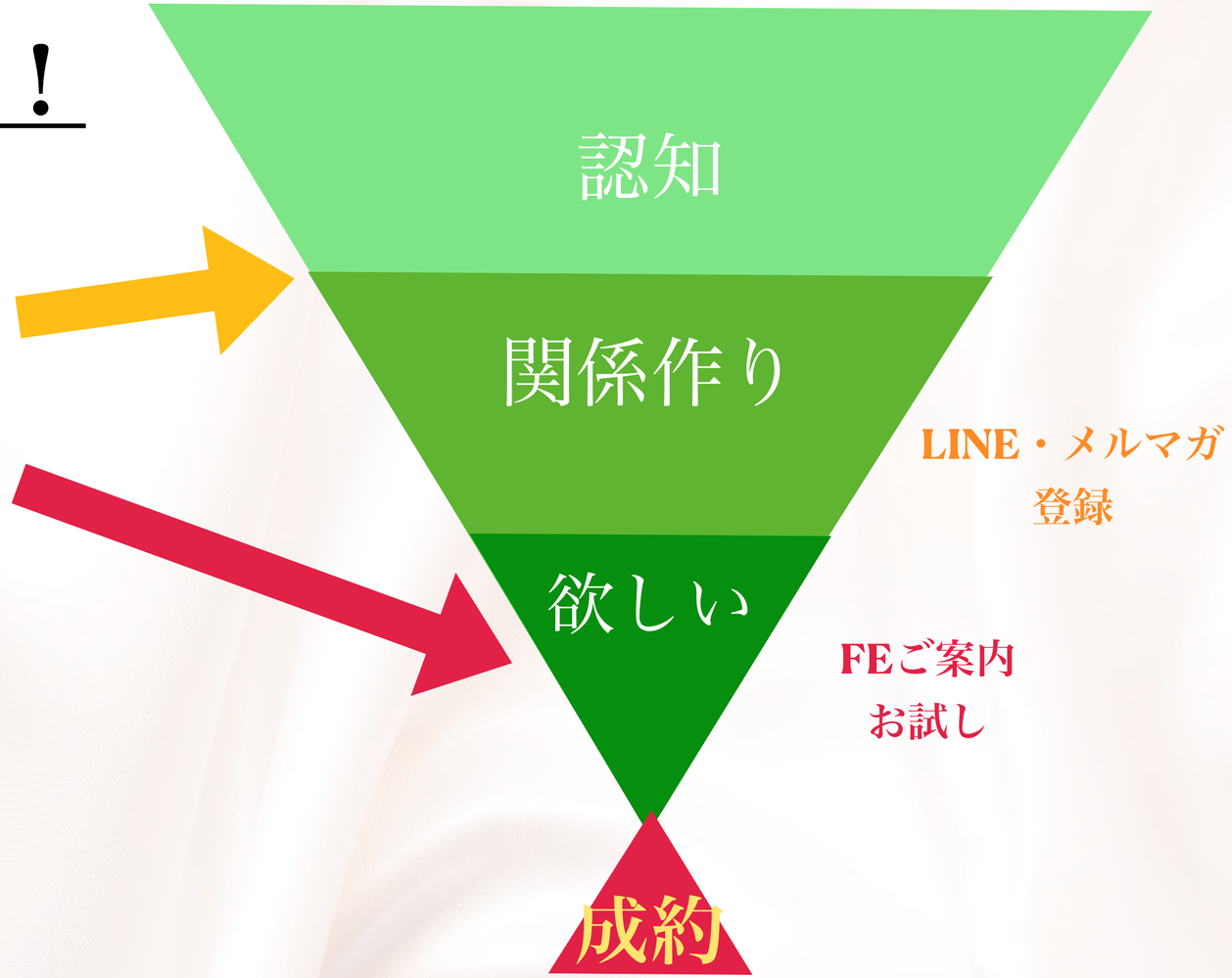


© マナビツナグヒト　2023　複製・転用はご遠慮ください

無料相談の種類

無料相談は主に次の２つ！

１．集客：リストを集める
２．セールス：購入・成約



© マナビツナグヒト　2023　複製・転用はご遠慮ください

無料相談の目的と手法

１．集客：リストを集める

＊まだ商品やサービスが確定していない時

・リストを集める（LINEやメルマガに登録）
・お客様の声を集める
・ニーズを集める

© マナビツナグヒト　2023　複製・転用はご遠慮ください

無料相談の目的と手法

1．集客：リストを集める

【手法例】

方法	対象	難易度	その後
メール	1：1	易	リスト 告知
ライブ	1：多	難	リスト 告知・個別へ
個別	1：1	易	リスト 告知・セールス

© マナビツナグヒト　2023　複製・転用はご遠慮ください

無料相談の目的と手法

1．集客：リストを集める

【流れ】

入り口　→　相談　→　事後アンケート　→　お客様の声
→　関係作り（見込み客）

© マナビツナグヒト　2023　複製・転用はご遠慮ください

無料相談の目的と手法

２．セールス：購入・成約

＊商品やサービスが確定している時

・ミドルエンド

・バックエンド

© マナビツナグヒト　2023　複製・転用はご遠慮ください

無料相談の目的と手法

２．セールス：購入・成約

【重要ポイント】

・数値の目安を決める
・導線までの設計
・商品やサービスのご案内を用意

© マナビツナグヒト　2023　複製・転用はご遠慮ください

無料相談の目的と手法

２．セールス：購入・成約

・数値の目安を決める（例）

リスト	名	
FFへ	名	（10％くらい）
BEへ	名	（30～80％）

© マナビツナグヒト　2023　複製・転用はご遠慮ください

無料相談の目的と手法

２．セールス：購入・成約

・導線までの設計（月日は例）

８月上旬	○○講座　人で開始
７月下旬	個別相談終了
７月中旬	追加募集
６月下旬	個別相談開始
６月中旬	個別相談募集開始
６月初～中旬	告知（いつから募集します）
６月初	告知（こんなことしようと思ってます）
５月下旬～	価値提供、アンケートなど
５月中～下旬	シナリオ作成
５月中旬	ゴールを決めて全体の計画を立てる

告知はSNS
募集は直接フォームか
LINE・メルマガで

SNSを活用

© マナビツナグヒト　2023　複製・転用はご遠慮ください

無料相談の目的と手法

２．セールス：購入・成約

・商品やサービスのご案内を用意（60分）
①アイスブレイク
②悩みや現状を深く聞く、取り組んできたことがあればそれも聞く
③現在の課題と目標、理想の未来を確認する
④課題解決のステップを提案
⑤商品・サービスに興味があるか訊く
★資料を使って説明、成約を促す　（最低15分）

© マナビツナグヒト　2023　複製・転用はご遠慮ください

無料相談の事前準備

◎設計（内容、導線）

＊申し込みフォーム

・名前

・メールアドレス

＊申込者への連絡

・テンプレート（相談内容を聞くのもあり）

・日時や方法を決める

＊方法ごとの環境、ツール

・オンライン：何で？そのための条件整備（見え方、音声、背景）

・対面：どこで

＊事後アンケート

＊セールス素材

© マナビツナグヒト　2023　複製・転用はご遠慮ください

あなたの現状と課題は？

© マナビツナグヒト　2023　複製・転用はご遠慮ください