

**伝説のセミナーで
語られていたこと**

■ 情報も、モノも、売る

⇒ 商品の中に「情報」を入れるということ

月収100万円のエリートサラリーマンだが独身の男性

⇒ お見合いのセッティング(サービス)

時計やスーツのセールス(モノ)

退職後の資産運用の方法(情報) を販売する

※ 既に情報ビジネスに取り組んでいるなら問題なし

■ ネットに引き込む

⇒ これはオフライン向けのビジネスをしている人に向けた言葉

⇒ とにかく現代における「ネットの利便性」は異次元レベルに高い

■ 99%では苦しいだけ、100%が楽

⇒ Q. なぜ失敗を繰り返すのか？

A. 100%の本気で取り組んでいないから

⇒ 完璧主義とは違った意味。

60%の完成度を100%のやる気実践する

⇒ 完璧など誰にも分からないのだから、ある程度の完成度でリリースする

■ 起業家マインドを持つ

⇒ ”結果“でお金を得るか、“時間“でお金を得るか？(この差は大きい)

■ 専門家ではなく、マーケターになれ

⇒ 専門家は、自己満足で話す人(専門用語、専門知識だけ)・・・自分目線

⇒ マーケターはお客様目線で話す人(お客様に分かる言葉)・・・お客様目線

■ 計画と発見は常に50:50

⇒ 計画(プラン)はどんなに作り込んでも、全体の50%以上にはならない
※ ただし、しっかり練ること!

⇒ 残りの50は実行して初めて分かる(つまり結果)

■ Aお客 B商品 C結果

⇒ この時、Bは壁になる

⇒ お客さんが欲しいのはB、ではなくC

⇒ 商品を買うことが目的ではないということ

■ 共感できないことを話すな

⇒ 共感は人間関係を繋ぐ橋である

⇒ これはすべてのメディアにあてはまる(メルマガ、セールスレター、ブログ、SNS)

⇒ お客さんが共感できないこと(理解できないこと)
を話してはいけない。

■ バックエンドを用意できないならビジネスをするな

アップセル = 商品の購入と同タイミングで別の商品売る(ついで買い)

バックエンド = 最初に購入した商品と別のタイミングで売る

基本的に、

ファーストセールスをフロントエンド

セカンドセールスをバックエンドと認識する ⇒ バックエンドで利益を出す考える

なぜバックエンドがあるか？

⇒ 異なる客層(ニーズ)を満たすため

■ 松葉的補足

⇒ 最初から無理してセカンドセールスまでする必要はない

⇒ 確実にファーストセールスを決められるようになることが先決

■ ひとつのことを極め抜け

⇒ ビジネスは1つに絞ると利益が増える&コストが下がる

⇒ 複数のビジネスを行うと利益が減る&コストが増える

集中力を分散させず、ひとつのことを極め抜け

⇒ 見込み客の現実に入る時も同じ

⇒ 複数の現実に入り込むことは絶対にできない

⇒ 必ず1つに絞る

■ 進化すると人は邪魔する

⇒ 成功した途端にまわりの人間は邪魔をする。足を引っ張る

⇒ お金を手にした途端に・・・

⇒ 邪魔なら切る。いちいち相手にしない

■ 自分という存在を消し去る

⇒ とにかく自分を消す

⇒ スポットライトが当たるのは誰だ？ お客さんだ。自分ではない。

⇒ あなたが誰か？

何をしたか？

何をしてきたか？ …… そんなものは価値がない

⇒ お客さんにどんなメリットがあるか？

どんなメリットを提供できるのか？

■ 松葉的補足

⇒ 自分のストーリーと重ねてメリットを示せるなら問題なし

⇒ 「ただの苦労話」で終わらせないこと

■ 私たちはセールスマンではない

⇒ 見込み客を「進化」させる人間なのだ

⇒ 商品を“売ろう”と考えるとバックエンドのアイデアが出ない

⇒ プロモーション(セールスまでの流れ)を通して見込み客を進化させる

⇒ モテたい人にはナンパ方法だけでなく、
肉体改造、美容、ダイエットの教材や器具も売れる

■ 松葉的補足

⇒ 松葉のFMAのバックエンドはただの「教材の案内」ではない

⇒ 生徒が「確実に成長できる」きっかけを与えて
自力の底上げ(パワーアップ)を図っていた

■ リストは誰のものでもない

⇒ 「私のリスト」「私が育てたリスト」「お金をかけて育てたリスト」

⇒ こう考えるのは間違い

⇒ リストではなく人間。

⇒ 人間は誰にも困うことはできない

■ 初心者の気持ちを忘れない

⇒ 見込み客とはあなたの商品を買う準備ができてる人

⇒ ブームが過ぎた商品やベストセラーで業界内で有名な商品を今でも売れるのは見込み客が「初心者」だと知ってるから

⇒ ネットビジネスが当たり前ではないということ
(他のジャンルにおいても同じ)

最後に

■ 現実を手放す

- ⇒ 自分の現実を棄てて、見込み客の現実に入る
 - ⇒ 自分の現実で売ろうとしても初心者には届かない

- ⇒ 今までやったことがないことをやってみる
 - ⇒ ビジネスとは新しいことも取り入れて成長する

- ⇒ 時代の流れの中で刻々と変化するもの