

スルスル高単価サービスが売れてしまう編

～あなた自身がセールストークを一切使わずに
お客様からぜひ、購入したいとお願いされるコツ
をお伝えします～

【ワークシート集】

※デジタルブック視聴の前にこのワーク集をプリントアウトしましょう。
ワークタイムは、いったんストップしてワークに集中して取り組んでみてください。



売れる高単価サービスプロデューサー
野部久美

ワークシート集は全部で7つのワークシートで構成されています。

1.お客様からYESを引き出す3STEP

⇒お客様の真の課題に気づかせるサポートに徹しましょう

ワーク1

2.高額商品・高単価サービスの3つのコンセプト(お客様視点)

⇒3つの要素に分解してみましょう

ワーク2

3.お客様の課題、あなたの強み、選ばれる必然性の整理

⇒あなたのサービスの強みを整理してみましょう

ワーク3

4.ストーリー化

⇒あなたの商品サービスは一言でいうとどう凄いのか、客観化してみましょう

ワーク4

5.サービスオファーに必要な要素

⇒あなたのフロントエンドのチラシの要素をアウトプットしてみましょう

ワーク5

6.成約率に影響する問題と高額商品・高単価サービスのセールスに必要なマインドセット

⇒あなたの思い込みをはずしてフォーカスするポイントをつかみましょう

ワーク6

7.高額商品・高単価サービス提案書

⇒高単価サービス提案の流れをつかみましょう

ワーク7

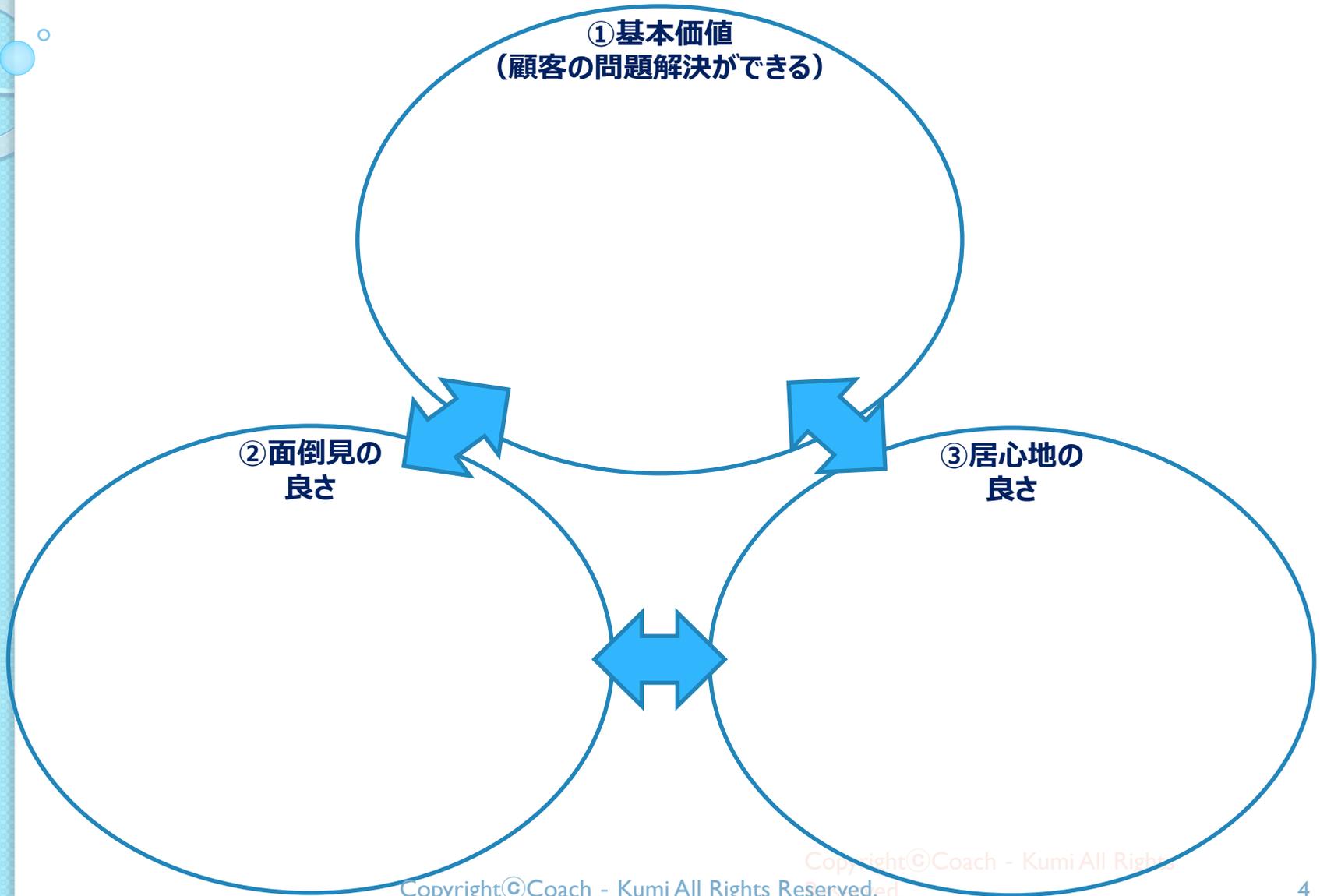
ワーク 1

あなたの商品・サービスのための魔法の事前ヒアリングシート
を作ってみましょう！

※魔法のヒアリングシートをプリントアウトしてくださいね～

ワーク 2

あなたの商品・サービスの場合は？
分解して考えることが大事です！！



ワーク 3

あなたのサービスの強みを整理してみましょう！！

お客様が抱える課題	あなたのサービスの強みは？	あなたが選ばれるのはなぜ？

ワーク 4

あなたの商品は一言でいうとどう凄いのか、ストーリー化してみましょう！！

◆ストーリー化してみるワーク【客観化】

商品：

対称者：

ストーリー：

顧客の
なりたい姿
わくわくさせ
る！！

ワーク5

あなたのサービス・チラシの要素をアウトプットしてみよう！！
まず、フロントエンドのチラシづくりに挑戦！！

・ターゲット

⇒

・何のお知らせ？所要時間、何が解決できるのかを端的に

⇒

・お客様の解決したいこと(5コ位を目安に！)

⇒

・お客様が得られるもの(ワクワクするような書き方で)

⇒

・プロフィール

⇒

・お得感の演出

(特別価格表示など)

⇒

・申し込み方法

⇒

Q1.
→**A.**

Q2.
→**A.**

Q3.
→**A.**

あなた自身の高単価サービスの提案書を作ってみましょう！！
次ページ以降の雛型と提案書のサンプルを参考にして作成ください

構成は・・・

- ①バックエンドサービスの名称
〇〇様へのご提案書と記す
※法人の場合はこの前にサマリー1枚(1枚が原則)
- ②目的～何が達成できるのか
- ③成果～BEFORE,AFTERを対比させる
- ④プログラムの展開案
- ⑤プログラムの全体像
- ⑥内容詳細(日程とカリキュラムなど)
- ⑦特典～1特典1シートで！！
- ⑧受講すると得られるもの
- ⑨Q&A
- ⑩価格
- ⑪まとめ

※お客様の声があるとさらに良いです！！

案件主旨：

実施内容：

期待効果(BEFORE→AFTER)：

スケジュール：

予算：

バックエンドサービスの名称

様向け・ のご提案

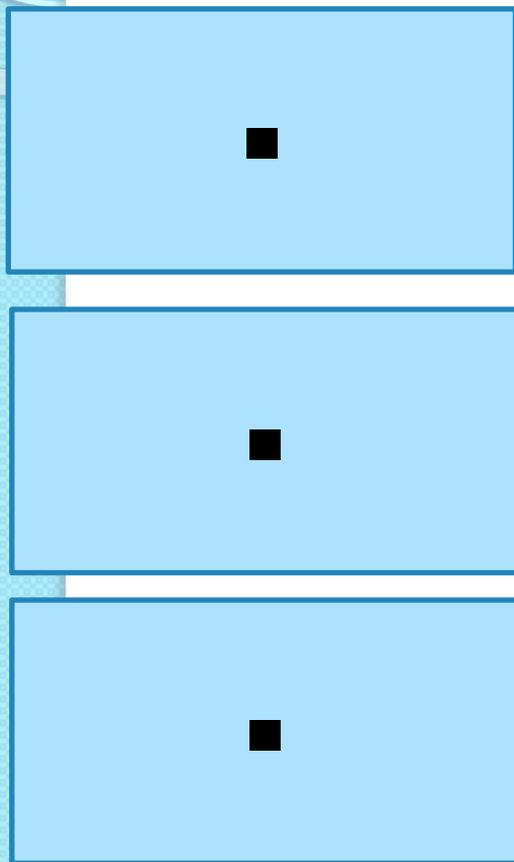
日付
肩書・お名前

目的

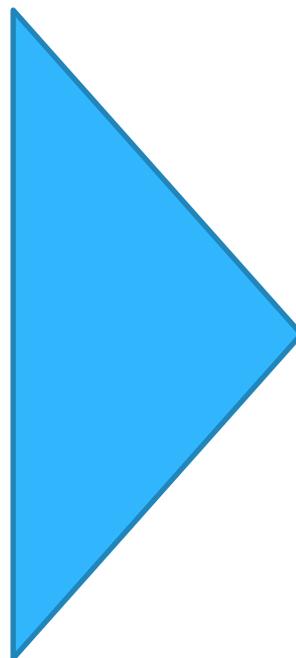
上記の目標を達成するための実行プログラムを完全オーダーメイドでご提供します。

〇〇受講後の成果

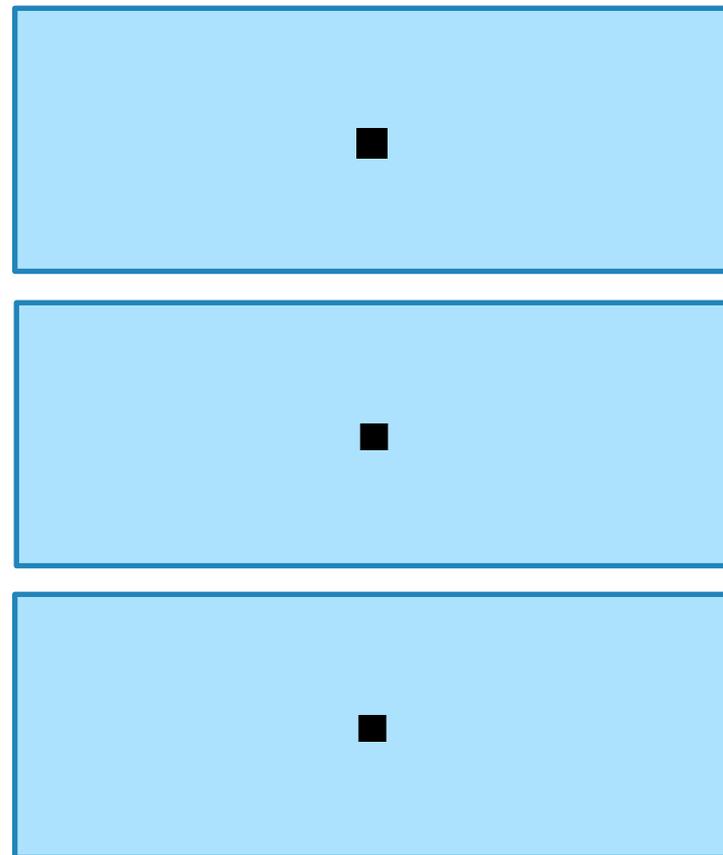
現状



一緒に創り上げる
環境



受講後



〇〇プログラム

※回数は3回～6回くらいが理想的

1回目

2回目

3回目

4回目

5回目

6回目

～になる
ロードマップ

プログラム

期間

Copyright©Coach - Kumi All Rights Reserved.

特典

出来るだけ多いほうがいいです！！

※一つの特典ごとに

1枚ずつまとめていきましょう！！