

エステ、リラクゼーション、整体サロンオーナー必見!



顧客単価7000円のマッサージセラピストでも

20万円のコースが
面白いほど売れる

サロン
売上倍増
セールスメソッド

Sales method

高単価サロンビジネス・コンサルタント
タラネンコ聡子

- ✓ 毎月の売上が不安定・・・
- ✓ できれば月商7桁に到達したい！
- ✓ 安売りの単発セッションから、そろそろ卒業したい！
- ✓ 高額コースがコンスタントに売れるようになりたい！
- ✓ 高単価な商品を販売して、起業を軌道にのせたい！

そんな想いを抱えているサロンオーナー・個人起業家さんへ

本書を読めば

セールスが苦手でも
売り込まずに
20万円以上の高単価商品が
面白いほど売れて

月商7桁に到達し、起業のステージをあげる

「再現性の高い高単価商品販売セールスメソッド」
の本質がわかります。

ぜひ、明日からのあなたの
体験会やセッションにお役立ていただけますと
とっても嬉しいです ^^

高単価でも選ばれる具体策がわかる 売上倍増ビジネス個別相談会

コロナ禍の今、起業のスタイルを
根本から見直すチャンス！

**セールス力を強化すれば
高単価な商品が自信を持って売れる！**

zoomを使った60分のオンラインの
ビジネス個別診断会です



「あなたのビジネスの
高単価化が実現していない理由を
個別に分析・診断し
売上を倍増する具体的な改善策を
その場で手渡します」

費用：通常価格55,000円
→ **本書を読んで24時間以内**
にお申し込みの方限定で
無料でご招待します。



(先着10名のみ無料、以降は通常価格で対応します)

今すぐ**日程**を確認する



37歳 M.A様

「今すぐ自分を変えたいので
この20万円のプランでお願いします！」

64歳 K.Y様

「う～ん！やっぱりこの65万円のコースにします！」

45歳 S.T様

「ちょっと予算オーバーだけど、この100万円で♡
支払いはカードでも大丈夫ですか？！」

これは、私の主宰するサロンで
毎月毎月繰り返されている、お客様との会話です^^



こんな風に20万円～100万円の
商品・サービスがどんどん売れたら
あなたの起業は安定し、
誰も雇わずに
月商7桁到達も夢ではないと思いませんか？

フェイスブックやインスタグラム、ブログなどのSNSを
毎日必死に更新して
クーポンサイトなどから頑張って集客して

新規のお客様がセッションや体験会に来てくれた♡

自分の提供する
商品・サービスには自信がある♡

なのに
リピートされない
回数券やコースが売れない

その答えは

ズバリ！！！！

あなたのセールス力がないから！

つまり

あなたのクロージング率が低いから！！！！

なのです。

セールスって言っても

誤解しないでくださいね。

むやみに高単価なサービスを押し売りしたり

買ってくれるまで返しません！！
って無理やり買わせたりする

ってということではありません。

では、ごり押しせずに

どうしたらお客様が
20万円以上の高単価なコースを
購入していくか！？

サロンオーナーとして、個人起業家として

人の心が動く仕組みを

知っていますか？



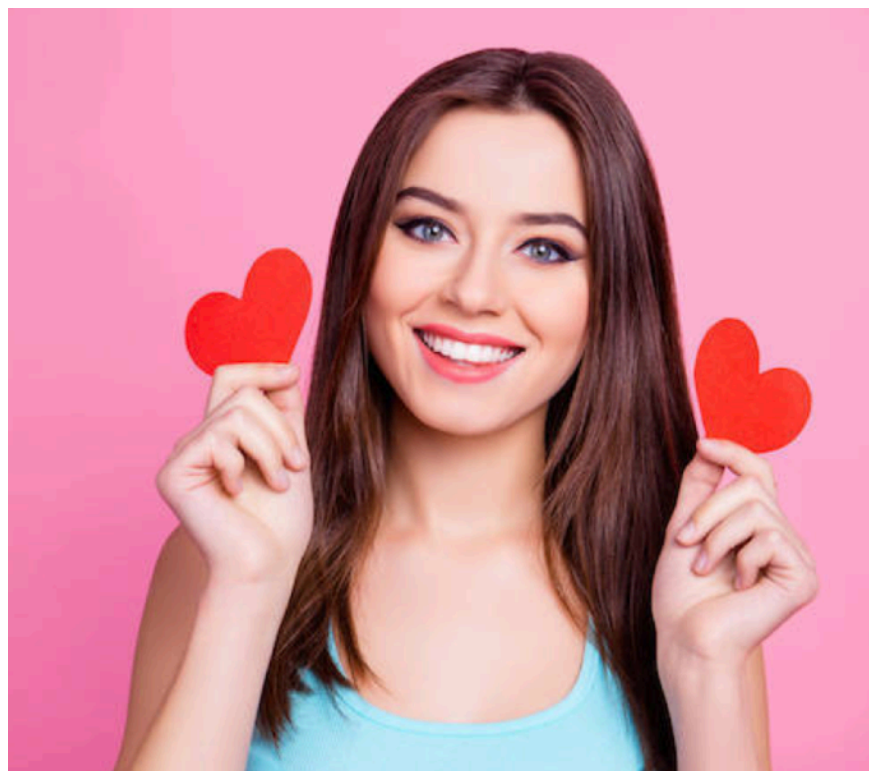
欲しい時に欲しいものを
欲しい人の前に「ポンッ」と
置いてあげる。

それさえできたら

お客様の感情のスイッチが湧いて

「欲しいです！お願いします！」

と、となる。



ただ
それだけなのです♡

けれども驚くことに

お客様は自分自身で

**自分の必要なものが何か！？が
本当にわかっていないのです！**



SNSや雑誌、テレビからたくさんありすぎる情報の中から

- 何が自分の本当の悩みで
- 何をいつまでに解決して
- どんな人生を送りたいか？

本当の意味でわかっていない。

だから

今の自分を変えるために

**何が自分に必要で
どんな解決策を欲しがっているのか？**

**お客様は自分で自分の頭の中が
把握できていない状況なのです。**

そんな時にセラピストやエステティシャンから

「**痩身 20回コース**」

や

「**自己肯定感が高まるセッション 10回**」

や

「**免疫力を高める食事 半年コース**」

なんて提案をされても

心が動かない

というか

全くピンときていないのです。



高単価な商品なんて販売したことがない！

高額なコースなんてお客様に勧めるのに抵抗感がある！

うちは単発セッションの都度払いしかありません！

というサロンオーナー・個人起業家さんへ。

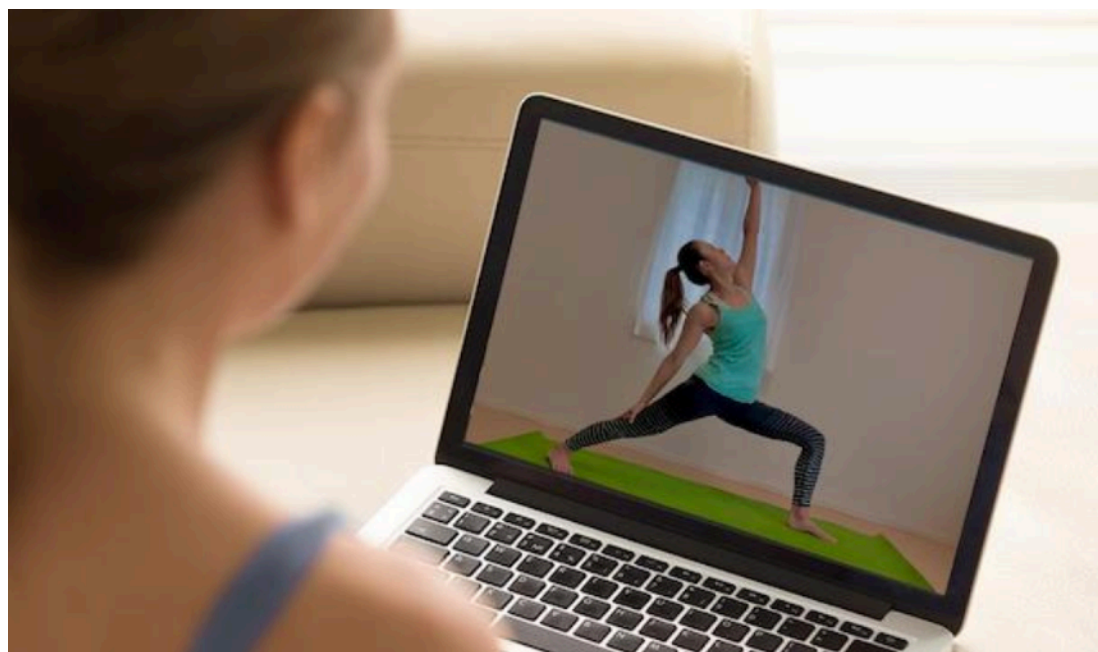
お客様が美容や健康や心の状態で長年のお悩みがあって
本当に解決したいと思っていたとしたら
そのお悩みは

**たった1回の体験セッションやレッスンで
本当に解決するのでしょうか？**

本当は深く関わってこそ
お客様の望む状態に導いてあげられるとしたら・・・

そして、あなたが
お客様の長年のお悩みを解決できる商品があって
サポートできるとしたら

**「付加価値の高い高単価なプログラム」を
提案することは悪いことでしょうか？**



お客様にとって不利益につながるのでしょうか？

私はむしろ、
本当は継続的に学んだり通ったりしないと
効果がでないとわかっているのに

**押し売りしているようで悪いから
私は絶対にコースやプログラムは販売しないし
価格は相場よりも安くします！**

というマインドでサービスや商品を提供していることが

**お客様にとっては
機会損失であり損であり
起業家として残念な思考回路**だと思っています。

なぜなら

「付加価値の高い高単価なプログラム」を提案することは

**お客様の長年の悩みを解決するための
きっかけを与え、コミットさせ、
実際に変化へ到達するためにサポートして
お客様の人生を変える。**

そんな無限の可能性を提案することだからです。



あなたが高単価なプログラムを提案するのが気が引けて
自信がないから

”都度払いでOKです”

”必要になったら来てくださいね！”

というスタンスだと

お客様は移り気なので
すぐに他の体験セッションやレッスンに浮気して
結局、本来の悩みは解決しないまま。

一生悩みを抱えたままの状態となるのです。



そんな悲劇が起こっているのは
あなたが

**「付加価値の高い高単価なプログラム」を
自信を持って提案していないから！！！！**

**だからお客様が解決方法を知らずに
理想の先生やセラピストを求めてさまよい続ける
そんな不幸な状況から抜け出せないのです。**

そんなお客様の悩みに寄り添い
解決してあげることができるのは
他でもない

あなた自身！

だということに今すぐ気づいてくださいね^^



では、高単価な商品・サービスを提案するのに自信がない
というサロンオーナー・個人起業家さんのために

お客様が思わず高単価な商品・サービスを 購入したくなるためのプロセス

を先にお伝えしますね ^^

非常に重要なこの一連の流れを
まずは理解してください。



=====
高単価でもお客様の「欲しい！」を引き出すためのプロセス
=====

何よりも大事なこと個別相談時の

カウンセリングでお客様の**本当のお悩みを特定**する。

↓
↓

どんな**未来を望んでいるか明確に**してあげる。

(お客様の思考の整理のサポート)

↓
↓

そして、その上で

圧倒的に感動を与える施術やセッション、レッスンで

お客様の**悩みをその場で改善**して

施術を続けた先の**”ワクワクする未来”**を体感していただく。

↓
↓

その上で悩みを払拭し理想の未来を手に入れるための

解決策=solution (高単価で継続的に関わるプログラム)

を提案する。

↓
↓

選択肢の中から希望のプランを選んでいただき

決断をサポートし勇気づけ、祝福し

悩みを解決するためのプログラムの段取りを作る。

↓
↓

実際にプログラムをスタートして

悩みを解決するために**先導・伴走**し

お客様の変化成長をともに喜ぶ**パートナー**になる。

↓
↓

あなたの施術による継続的なサポートで

理想の未来へ着実に到達させてあげる。

↓
↓

プログラム終了間近に
さらなる**新しい悩みと欲を掻き立て**
より変化した**未来を描き**
さらなる**継続プログラムを提案し**
リピートしていただく。（高単価プログラムの再継続）



この一連の流れ、
理解できましたでしょうか？

お客様の深層心理を理解すること。

そして

お客様のお悩みを徹底的に解決する
今までにない商品・サービスを創造すること。

これができないと
お客様の心はビクとも動きません（涙）

だからこそ売上が安定しない
サロンオーナーや個人起業家さんが

「売上を伸ばす為に今ある商品を、
ちょっとだけアレンジして
とりあえず高単価して売りまくりたい！！」

とあって

**セールスのクロージングトークだけを
磨くのはナンセンスなのです。**



**そもそも
お客様のお悩みを徹底的に解決する
今までにない商品・サービスを企画創造できてない。**

そして個別セッションやレッスンのカウンセリングで
お客様の本当の悩みとなる
キーワードを聞き出せていないから

当たり障りのないクロージングしかできない。

それでは、お客様に選ばれなくても
仕方がないですね。。。

もし例えば、あなたが個人サロンのオーナーだとしたら
こんな言葉でクロージングしてませんか？
(自分のビジネスに置き換えてくださいね ^^)

「綺麗になりたいと思いませんか？」

「しわを自立たなくしたいと思いませんか？」

「痩せたいと思いませんか？」

「今より幸せになりたいと思いませんか？」

それはそうですね！

私だっていつもそう思います (笑)

けれども、

**この当たり障りのない言葉は
人の心を動かしませんし**

**自分の悩みを解決してくれることが
具体的にイメージできない商品だとしたら
提案内容にワクワクしないのは当然です。**

体験施術を通して
あなたの商品・サービスである必要性を
圧倒的に実感していなければ
お客様から出てくる言葉は

「検討します・・・」

「うわ、高い！売り込まれた 汗」

「安く体験できて今日はラッキー！早く帰りたいな」

になるのです。

残念ですが、それでは

**いつまでたっても
高単価な商品・サービスが売れない
万年ギリ貧起業家のままなのです！**



そう。

本当に必要なのは

**お客様のお悩みを徹底的に解決する
今までにない商品・サービスの企画創造
が大前提であり**

お客様の真の悩みを把握して
お客様の感情のスイッチを動かす

キーワードを見つける

情報収集能力。

つまり

「カウンセリング能力」

を強化する必要があるのです！

高単価商品を自信を持って
セールスできないあなたが
今、学ぶべきは
クロージング力ではなく

お客様の『欲しい！』を引き出す
カウンセリング力

だったのです^^

それを学ばずして広告やSNSから新規集客し続けて
個別相談や体験会にこぎつけたとしても

売上につなげられないはずですよ。

高単価でも選ばれ続ける個人起業家を目指すなら
誰よりも早く、その状態から脱出しましょう！



高単価でも選ばれる具体策がわかる 売上倍増ビジネス個別診断会

コロナ禍の今、起業のスタイルを
根本から見直すチャンス！

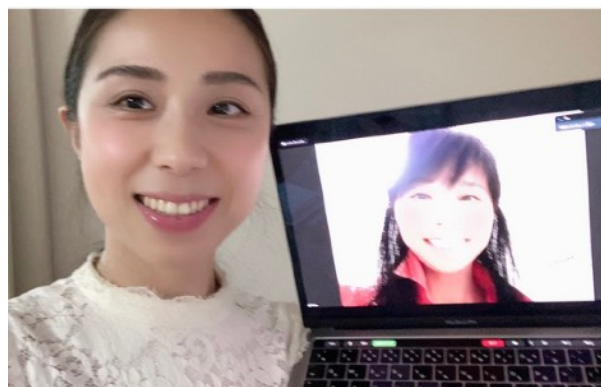
セールス力を強化すれば
高単価な商品が自信をもって売れる！

zoomを使った最大60分のオンラインの
ビジネス個別診断会です



「あなたのビジネスの
高単価化が実現していない理由を
個別に分析・診断し
売上を倍増する具体的な改善策を
その場で手渡します」

費用：通常価格55,000円
→ 本書を読んで24時間以内
にお申し込みの方限定で
無料でご招待します。



(先着10名のみ無料、以降は通常価格で対応します)

今すぐ日程を確認する



=====
<月商7桁安定を目指す

サロンオーナー・個人起業家さんに今すぐ覚えて欲しいこと>

●カウンセリング8割

●クロージング2割
=====

コロナの影響で一気に景気が低迷して
個人起業家さんの高額商品は
どんどん売れなくなってきている・・・

そんな今こそ

**あなただけは
お客様に選ばれ続ける**

押し売りせずに
高単価でも

「欲しいです！お願いします！」

をグイッと引き出す

**田舎の専業主婦でも最高月商468万円に到達した
再現性の高いセールスメソッドを
今すぐ手に入れてください！！**



私自身は

**お客様のお悩みを徹底的に解決するために
自信をもって提案できる高単価商品がすでにあり**

今からお伝えする

**高単価でも圧倒的に選ばれる！
お客様の「欲しい！」を引き出す
トリガーワード・セールス7つの質問**

をベースに

**人の心をグイッと動かすキーワードを
お客様の頭の中からするする引き出すことができるので**

たった1人の個人サロンで高単価な付加価値の高いサービスを提供し
施術売上だけで月商400万円を売り上げることができています ^^

そして、それは私だけしか出来ないような
難しいものではなく

トリガーワード・セールス7つの質問

を教えた生徒さんや、関わっている起業家さんも
20万円、30万円を超える
高単価なプログラムをどんどん販売して

単価7,000円、月商数万円のギリ貧状態から
月商7桁を生み出す
幸せなサロンオーナー・個人起業家への
道を歩んでいるのです♡

それでは、いよいよ私が
高単価なプログラムを販売する際に
カウンセリングで使っている7つの質問を
お伝えしますので

ぜひ、何度も声に出して読んでみてくださいね^^



お客様の「欲しい！」を引き出す トリガーワード・セールス7つの質問集

**①そもそも、今日は
何を解決したくて来ましたか？**

(お客様の悩みの把握・理解)

**②そもそも、あなたの抱えているお悩みの中で
解決したい優先順位が高いものはなんですか？**

(お客様の悩みを重要度に分けて整理)

**③②で聞いた優先順位の高いお悩みについて
そもそも、どれくらいの期間悩んで
どんな解決策をとってきましたか？**

(お客様の悩みの深掘り)

③そもそも、どんな状態が自分の理想ですか？

(お客様の欲の把握)

**④今の自分を③の理想の状態を100とすると
何点くらいでしょうか？**

(お客様の欲に対する現在地の把握)

**⑤もし変われるとしたら
いつまでに変わりたいですか？**

(お客様のニーズの顕在化)

⑥自分一人で解決できそうですか？

(お客様のニーズに対する問題点の共有)

⑦夢ってありますか？

(お客様のウォンツの顕在化)

この7つの質問をお客様に
投げかけるだけで

お客様の本質的な悩みを把握して

お客様の感情のスイッチを動かす

引き金（トリガー）となるキーワードを見つける

情報収集が

いとも簡単にできます♡

そして、それができるのは

=====
お客様の悩みを徹底的に聴く！！！！
=====

ただ、これだけなんですよね！



体験セッションなどで
効果を体感をしていただいた後に
クロージングの段階になった時

このトリガーワード・セールス7つの質問の答えが
全て聞き出せていないと
どんなに上手に提案しても
せっかくのあなたの商品・サービスは
残念ながら

押し売り！

に聞こえてしまいます。



お客様の悩みを解決する高単価なプログラムを
喜んで購入していただきたいのであれば

自分の憶測や、既成概念を外し

お客様の頭の中に入り込み

思考を読み解き

悩みを整理整頓して

お客様の

心を動かすキーワードを

丁寧にカウンセリングを通して見つけてあげて

ワクワクする未来を描き

長年の悩みを解決する

高付加価値で高単価なプログラムを
目の前にポンと置いてあげる。

そして、提案した選択肢の中から

お客様自身に心から納得するものを選んでいただくだけ！！



そして、そのステップとノウハウを
一度覚えてしまえば
何度でも何度でも繰り返し
高単価なプログラムを販売し続けて
経営を安定させることができるのです♡

！超絶シンプル！

なのですが

お客様の真の悩みを把握して
お客様の感情のスイッチを動かす
キーワード＝トリガー・ワードを見つける

情報収集能力である

「カウンセリング能力」

を磨くことは、凄く奥深いのも事実です。

まずは何度も声に出して練習して

お客様の『欲しい！』を引き出す
トリガーワード・セールス7つの質問集

を

徹底マスターして

明日からのあなたの個別相談やセッションに
ぜひ、ご活用ください^^

そして、その結果

売り込まなくても高単価商品の
クロージング率が圧倒的に高まり

「買わせてください！お願いします！」

というお声がお客様から
スルスル引き出せて

お客様のお悩みを解決し
高単価な商品・サービスがどんどん
販売できるようになり

「このプログラムのおかげで変わりました！」

というお客様の感動の声も
どんどん集まるようになると

お客様とあなたのWIN-WINの関係が築け
さらに集客も経営も安定するのです ^^



そして集客が安定し
高単価なサービスが
どんどん販売できるようになると
あなたの起業のスタイルはガラッと変わり

夢だった月商7桁を達成し

個人起業家として
自分の夢も家族の夢も叶える未来を
手に入れる。

そんな世界が待っているのです！



その為にも
この「**再現性の高い高単価商品セールスメソッド**」を
是非あなたの個別セッションや体験会に
今すぐ活用していただけますと本当に嬉しいです！

**高単価でも圧倒的に選ばれる！
お客様の「欲しい！」を引き出す
トリガーワード・セールスを教えている
門下生の変化の事例**



**デビュー2ヶ月半で月商7桁達成
おめでとうございます！**

千葉県 小林ひろこさん 30代
ダブルワークのシングルマザー
セラピスト起業デビュー初月に月商50万円。
2ヶ月半後には月商7桁達成！
1年後には月商200万円突破！

再現性の高い高単価商品セールス専門の
カウンセリングを学んで日々実践するから
売上アップに直結しています！



福岡県 宮崎佐智子さん

海外から帰国後、自宅でリラクゼーションサロンを開業。単価7,000円で1ヶ月で数人しか集客できなかった状態から、**たった20日で月商7桁に到達。20万円以上の商品が面白いほど売れるようになりま**した！



東京都 はまもとゆうさん

ヨガ講師、顔ヨガ講師。施術未経験からのスタートでも東京と名古屋の2箇所で**体験会に13名集客達成！オンラインでも20万円以上の商品が自信をもって売れるようになりま**した！

<トリガーワード・セールスメソッド使用上の注意>

高単価商品販売を可能にするトリガーワード・セールスメソッドは非常に再現性が高く有効であると証明されていますが

**そもそもの商品の企画内容やネーミング、
プロモーションや発信力が弱いと
なかなか活用しきれません！！**

**そもそもの商品・サービスの企画創造や
集客の仕組みを構築することが
最優先になる人も多いかと思えます。**

セールスや押し売りが苦手なコースが売れず
単発のセッションしか販売したことがない・・・

本命商品がなかなか売れない・・・

だけど、

お客様に感動を与えて**月商7桁を半年以内に実現したい！**

**向上心のあるサロンオーナー、美容・健康業界の講師、
食の分野やメンタルコーチ・コンサルなどの
高単価な商品・サービスを継続的に販売したい個人起業家さんに**

今だけ限定の特別なプレゼントをご用意しております！



- ✔商品・サービスの内容を今すぐ見直して
月商7桁達成可能なビジネスモデルに再構築したい方
- ✔美容サロン業、メンタル系サービス、コーチ、
カウンセラー、パーソナルトレーナー、スタイリスト、
講師業などの20万円以上の高単価商品を販売したい方
- ✔今までカウンセリングとクロージングなどのセールスメソッド
を一度も学んだことがないままビジネスを行なっている方
- ✔体験会には人は来るのにコースや本命商品が売れない方
- ✔高単価商品を販売するのに心理的抵抗感がある方
- ✔将来はお弟子さんを作ってビジネスを伝承したい方

上記のような状態の方に向けて
おなたのビジネスの悩みをヒアリングし
月商7桁を実現するトリガーワード・セールスメソッドの活用方法や

高単価プログラムを企画創造し
売上を安定させるための仕組みを
あなたのビジネスに合わせて徹底的にお答えする
オンライン個別相談の場をご用意しております。

売上倍増ビジネス個別相談会に 参加された方のお声

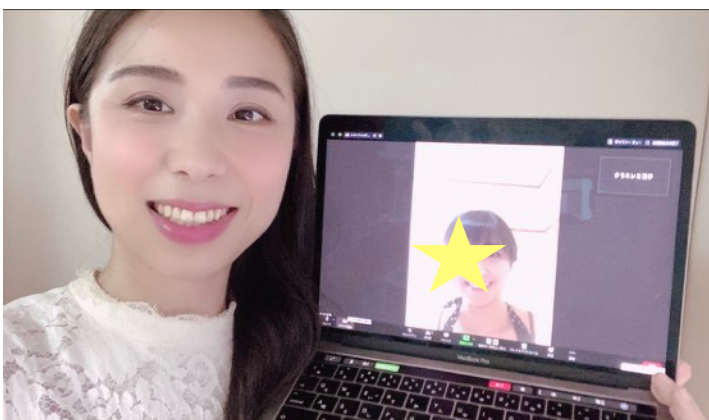


(NN様 50代 千葉県)

自分と同じ50歳代の女性の健康をサポートしたいと、薬剤師の仕事を辞めて起業を本格的に取り組もうとした瞬間にコロナが深刻化しました。

いろんな起業塾や講座にでましたが、自分で思ったような高単価ビジネスが作れませんでした。

聡子さんとの個別相談会で、高単価化に必要な具体策を教えてくださいました



(NM様 40代 東京都)

サロン勤務ですが独立を考えています。休憩なしで1日6人施術している状態が体力的にきつく、SNS集客を学んでファンをつくり高単価でも選ばれるビジネスを構築したいと思っていました。

聡子さんの個別相談会で、今の自分のプランでは月商7桁に到達しないことがよくわかりました！先に到達している方から学ぶって大事ですね！

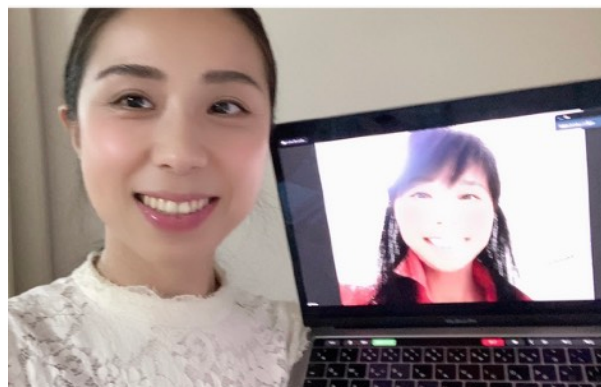
高単価でも選ばれる具体策がわかる 売上倍増ビジネス個別診断会

コロナ禍の今、起業のスタイルを
根本から見直すチャンス！
セールス力を強化すれば
高単価な商品が自信をもって売れる！
zoomを使った最大60分のオンラインの
ビジネス個別診断会です



「あなたのビジネスの高単価化が
実現していない理由を
個別に分析・診断し
売上を倍増する具体的な改善策を
その場で手渡します」

費用：通常価格55,000円
→ 本書を読んで24時間以内
にお申し込みの方限定で
無料でご招待します。



(先着10名のみ無料、以降は通常価格で対応します)

今すぐ日程を確認する



はじめまして。

最短2ヶ月で自信をもって高単価商品が売れる！
高単価サロンビジネスコンサルタントの
タラネンコ聡子です。

最後までお読みいただきありがとうございます。



私はサロンオーナー、個人起業家の意識改革・働き方改革をしたいと考えています。

一般的に、サロンオーナー、個人起業家で満足のいくような収入を継続的に
得ている人はとても少ないのです。

私自身、起業が起動に乗るまでは売上が低迷する時もあるれば
思ったように集客ができない時もあり
幼い子供を育てながら、いつも家族に迷惑をかけていると悩んだり
なかなか成約がいただけずに
自分に自信が持てずに起業を諦めかけた時もありました。

それでも、今では月商7桁は軽く安定して
自分のライフスタイルもガラリと変わり
家族の夢もサポートし叶えてあげられるようになってきました！

個人事業主の52.4%が起業後三年以内に廃業するというデータもあるくらい生き残り続けることは難しいとされていますが

高単価でも選ばれ続けるための正しいステップを学び、挑戦し続ければ必ず道は開けることを私自身が体験しております。

サロンオーナー や個人起業家はお客様の悩みを解決し、よりよい人生を輝かせることができる素晴らしい志事です。

だからこそ、そんなサロンオーナー、個人起業家に**“経済的に豊かで自由”**という新しい当たり前を提案したいと思っています。



一方で、サロンオーナーや個人起業家は職人気質の人も多く
自分の知識や技術を磨く人はいても、

**集客やマーケティング、経営や伝え方、
セールス、仕組みづくりなど
ビジネスを継続する為に一番大切な基本を
学ぼうとする人はあまりいません。**

その結果、自分の知識や技術だけを信じて
自分の当たり前でビジネスをなんとなくスタートし
なんとなく手探り状態で続けている人が多く

集客や経営に行き詰まって悩んだり
売れなくなると単価を下げるという発想しか出ず
立ち行かなくなると廃業まで追い込まれることもあります。

「お客様に感動を与えて、最高の未来を提供したい」

という向上心と志のあるサロンオーナー、個人起業家が
時間の自由もお金の自由も手に入れて
きちんと豊かになる仕組みを提供したい。



また、自分自身の当たり前を
ガラッと変える環境に身を置くことで
想像以上の未来が手に入ることを
教えてあげたいです



そんな思いから

**高単価でも圧倒的に選ばれる！
お客様の「欲しい！」を引き出す
セールスメソッドを開発し**

全国のサロンオーナー、個人起業家の才能を開花する
チームコンサルティングや個別相談を行っております。

20万円のコースが面白いほど売れる
サロン売上倍増セールスメソッド



高単価でも選ばれるサロンオーナー、個人起業家となるための
セールスメソッドを学び実践し
全国にファンが増え、訪れるお客様のお悩みを解消することができれば
自分の提供する商品やサービスに自信が持てるようになり、
売上が右肩あがりになると確信しております。



お客様の悩みを徹底的に解決する企画があり
お客様の悩みに寄り添うカウンセリングができれば
セールス力が一気に高まるので

不況下でも圧倒的に選ばれ
月商7桁の報酬を得ることができるのです！

サポートしたチーム
5名全員が過去最高月商
(その内4名が月商7桁以上)
を達成した成果事例を
2020年1月に起業塾で発表



サロン業だけでなくメンタル系サービス、コーチ、
カウンセラー、パーソナルトレーナー、スタイリスト、料理教室、
講師業などの10万円以上の高単価商品を販売している方であれば
このメソッドを学ぶことで成果が出る実証されています。

なぜ、そんなにも
この「トリガーワード・セールスメソッド」は
高単価商品を販売する再現力が高いのか？

その秘密をズバリ申し上げると、
今回ご紹介させていただいたセールスメソッドには

実は長年受け継がれている「型」があるのです。

それは、私が20代後半に勤務していた
豪華客船のスパセラピスト時代に徹底的に叩き込まれたセールスメソッドであり
英国最大のスパ会社のアカデミーで
何十年もの間マスターインストラクターやスパマネージャーから
脈々と受け継がれているものなのです。



(27歳のとき。ロンドンのトレーニングセンターで)

私の開発した「トリガーワード・セールスメソッド」は
世界最大手のスパ会社がつくりあげた

「5 steps to solution sales」

という

再現性の高い

カウンセリングとクロージングの型が

原型となっています。



これさえマスターしたら
どんなに売れない新人セラピストでも
月に10,000ドル、20,000ドル売り上げるように
なっていくのです。

実は私の働いていた会社は
当時、フルコミッション制。

しかも、いただけるお給料は
販売した**総売上の数パーセント！！**
という会社でした。

つまり10,000ドル（約100万円）
売り上げても、自分の手取りは
10万円以下・・・

その一方で、**チップは全額自分のもの**♡

というシステムだったので

お客様に感動を与えまくって
チップをいかに多くもらうか？！

ということが
セラピストの死活問題だったのです。



（当時働いていた豪華客船内のドクター、セラピスト達と）

**お客様に
圧倒的な感動を与えて
セラピストとしての
自分の仕事を最大に評価してもらうこと。**

その為には漫然と施術をしても
良いチップはもらえないし
自分の収入は少ないまま。

このままでは
貯金はおろか
まともに生活できない！

という恐ろしい現実に
働き始めて1ヶ月もしないうちに気づきました。

50分の施術で75分の予約時間
75分の施術で90分の予約時間

という限られた時間の中で

あっという間にお客様と
ラポールを築き
お客様の悩みを引き出し
施術で感動を与え

お悩みを解決し
リピート施術or物販につなげる提案をし
次回のご予約、商品の販売を
毎週毎週ひたすら繰り返す。



(当時働いていた豪華客船内のスパで私が使っていたトリートメントルーム)

慣れない英語で
基本給0のフルコミッションという
あまりにも過酷な環境だったので

毎日カウンセリングとクロージングを
する夢までみる始末 (笑)

けれども、
当時仲良くなった
アメリカ人、ドイツ人のトップセラピスト
カナダ人、アイルランド人のマネージャーに

「5 steps to solution sales」

このメソッドの
正しい使い方を何度も教えてもらって
復習し、ひたすら実践すると

英語圏の同僚に教えるくらいになる程
私のカウンセリング・クロージング力は上達し

最終的に売上はトップ
チップの額も常に1位か2位をキープし
会社から表彰されるトップセラピストになりました。



**できるからやるのではなく
やるからできるのだ！**

その当時、わたしが
実践していた

「5 steps to solution sales」

を日本人のお客様に改良し、
サロンオーナー や個人起業家の
個別セッションや体験会に今すぐ使えるようにアレンジし

高付加価値で高単価なサービスを販売する為に研究し続けたものが
今回PDFでお届けしている

トリガーワード・セールス7つの質問集の原型なのです。

(※応用編はまだあります^^)

お客様は

今の自分から変わりたい！

と思っているのに

自分の本当の欲求を知りません。

そして、

その欲求を叶えてくれるのであれば

高単価な商品・サービスにお金を

払うことを厭わないのです。

その深層心理を

今こそ理解して頂ければと思います。

そしてあなたも、このPDFを読んで

高単価商品セールスメソッドの基本を学び実践し

高単価なプログラムを押し売りせずに

お客様に「**お願いします♡**」と言ってもらえて

売上がどんどん安定する。

経済的に豊かで自由なサロンオーナー、個人起業家への道を

まっすぐに歩いていただければ

こんなに嬉しいことはありません。



高単価でも選ばれる具体策がわかる 売上倍増ビジネス個別相談会

コロナ禍の今、起業のスタイルを
根本から見直すチャンス！

セールス力を強化すれば

高単価な商品が自信を持って売れる！zoom
を使った最大60分のオンラインの
ビジネス個別診断会です



「あなたのビジネスの
高単価化が実現していない理由を
個別に分析・診断し
売上を倍増する具体的な改善策
をその場で手渡します」

費用：通常価格55,000円

→ 本書を読んで24時間以内
にお申し込みの方限定で

無料でご招待します。



(先着10名のみ無料、以降は通常価格で対応します)

今すぐ**日程**を確認する



2020年8月19日発行

著者 タラネンコ聡子
発行所 FLOWiLL合同会社

(C) FLOWiLL合同会社

(販売・ライセンスについてのお問い合わせ)

本教材、および収録されているコンテンツは、著作権、
知的財産権によって保護されていることはもちろんですが
購入・ダウンロードされたコンテンツは
あなた自身のビジネスのために役立てる用途に限定して
提供しております。

教材に含まれているコンテンツを、
その一部でも、書面による許可(ライセンス)なく複製、
改変するなどして、またあらゆるデータ蓄積手段に
より複製し、オークションやインターネット上だけでなく
転売、転載、配布等、いかなる手段においても、
一般に提供することを禁止します。

コンサルタント業の引用、転載、教育を希望する場合には
別途ライセンス契約が必要となります。

-FIN-