



「そのリターン欲しい！」

売らずに売れる

「セールス」の本質を

成功事例と合わせてご紹介！

リターン購入につながる

『1on1セールスの本質と流れ』

事例：税理士Cさん：コミュニティづくり



支援者数：69人

支援金額：1,555,000円

志、価値観が近い運営メンバー30名

とのつながり、新規会員入会

税理士のCさんが求めていたこと



ブロックチェーンなど「Web3.0」と言われる新しいテクノロジーが登場したことで、仮想通貨の損益計算の代行ニーズなど**複雑な業務が発生**する時代に。メタバースを活用した交流会を開催し、最新情報や事例を共有し、士業がワクワク働けるコミュニティを拡大したい！

このプレゼントを最後まで見ると！

プロジェクト公開後、

リターン購入につながる

「1on1セールス」の本質と

その流れを知れて、安心感や

自信を持ってセールスができる。



この特典の目次

- ①クラウドファンディングの
セールスの本質とマインドセット
- ②コンセプト設計 & 競合分析
- ③「リターン購入」につながる
セールスの本質と流れ

①クラウドファンディングの
セールスの本質と
マインドセット

①セールスの本質・マインドセット

セールス = お悩み解消の
お手伝い



※決して「売りこむこと」ではない

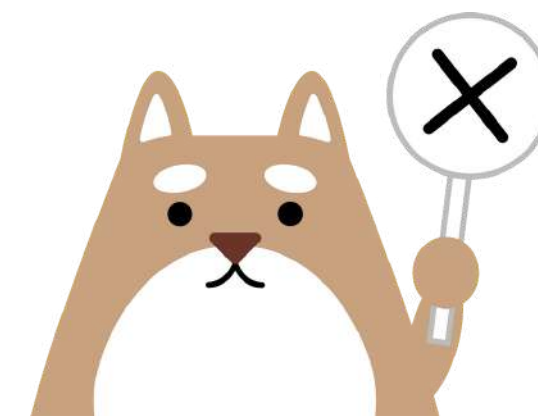
売り込む姿勢だと・・・



お願いします！
リターン
買ってください！



💢 なんで!?



反発

お悩み解消のお手伝いの姿勢だと...

悩み・痛み

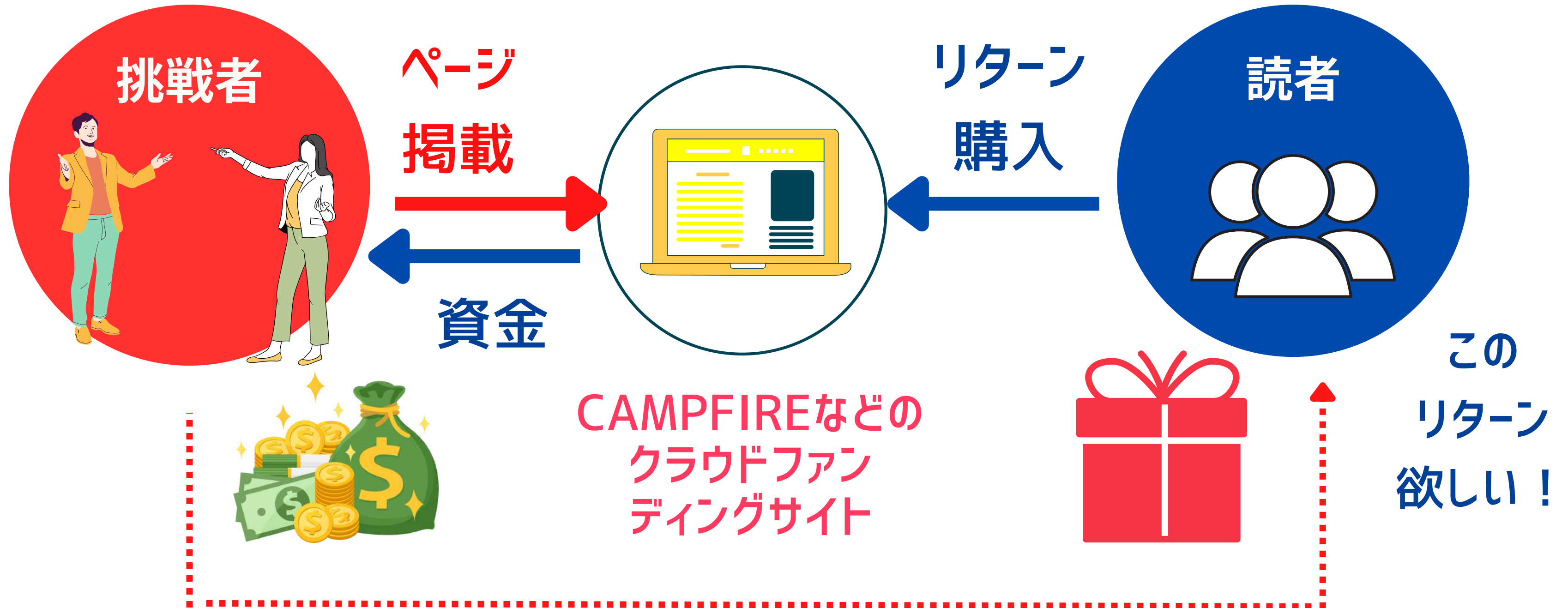


良ければ
お手伝い
させていただきます



大事にされている実感や
ありがたさが生じる

クラウドファンディングもセールス

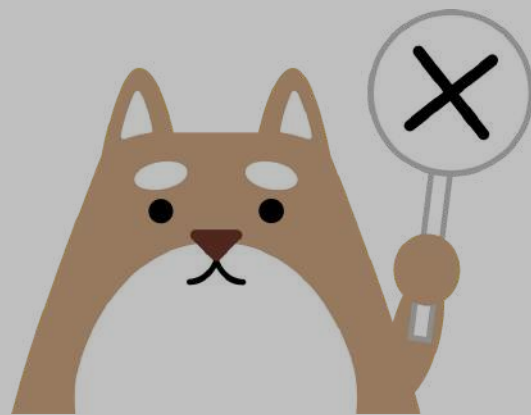


セールスでリターンを買ってもらおう

クラウドファンディングもセールス

【あるある失敗事例】

リターン
買って
ください！



【成功事例】

良ければ
お手伝いさせて
ください



②コンセプト設計 & 競合分析

とはいえ、お手伝いの姿勢だけだと...



お手伝いは嬉しんだけど
具体的に私はどんな未来が
手に入るの？

「リターン」を購入するのは
どんな人で、どんな未来を
手に入れてもらえるのかを
設計しておくことが必要



コンセプト設計や競合分析をしておく
セールスがとてもスムーズに

コンセプトの構成要素

「誰が・何によって・どうなれる」

悩んで
いる今

つかめる
未来

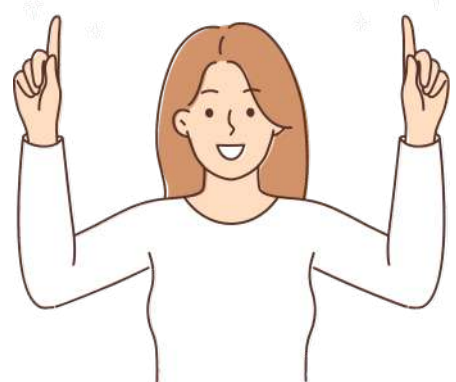
(例)

メタバース士業
コミュニティ



ブロックチェーンなど
WEB3.0の新技术の
登場により発生する
新しい業務に
対応することが
難しい士業が

士業の新しい業務や
最新事例が得られ
たり、具体的な
相談や実践ができる



その未来欲しい!!

相手は「未来」を見ている

コンセプト設計 & 競合分析はこのLINE登録特典でお手伝いさせていただきます



「支援」の**9**割が決まる！



成功するプロジェクトに不可欠な
『コンセプト&ブランドメイク』

コンセプト & 競合分析（まとめ）

自分のリターン（商品）が
「誰にどんな未来を提供できるのか」や
「独自性」が整理でき、自信を持って
セールスに臨むことができる

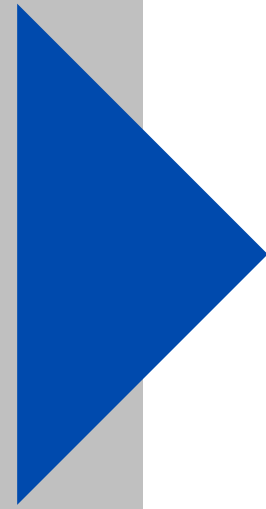
③ 「リターン購入」につながらる
セールスの本質と流れ

売り込まずに売れる1on1セールスの流れ

【前提①】
セールスマインドセット 



【前提②】
コンセプト&競合分析 



① 共感・信頼形成



② 悩みの原因の
明確化



③ 解決策提示

IMPORTANT

①共感・信賴形成

共感・信頼形成（その1）



何か最近
困っていること
ありませんか？



税理士Cさん

※リターンが役立ちそうな
税理士などの士業に質問する

共感・信頼形成（その2）



最近、仮想通貨の税金計算の
代行ニーズがあるものの
どう対応したら良いのか・・・
相談できるところもないし



税理士Cさん

共感・信頼形成（その3）

同じように、そう悩んでいた
（うちのコミュニティーメンバー
の）税理士のGさんがうまくいっ
ているこんな事例があるんです



税理士Cさん

※好事例を提示できると
相手はとても共感される



共感・信頼形成（その4）



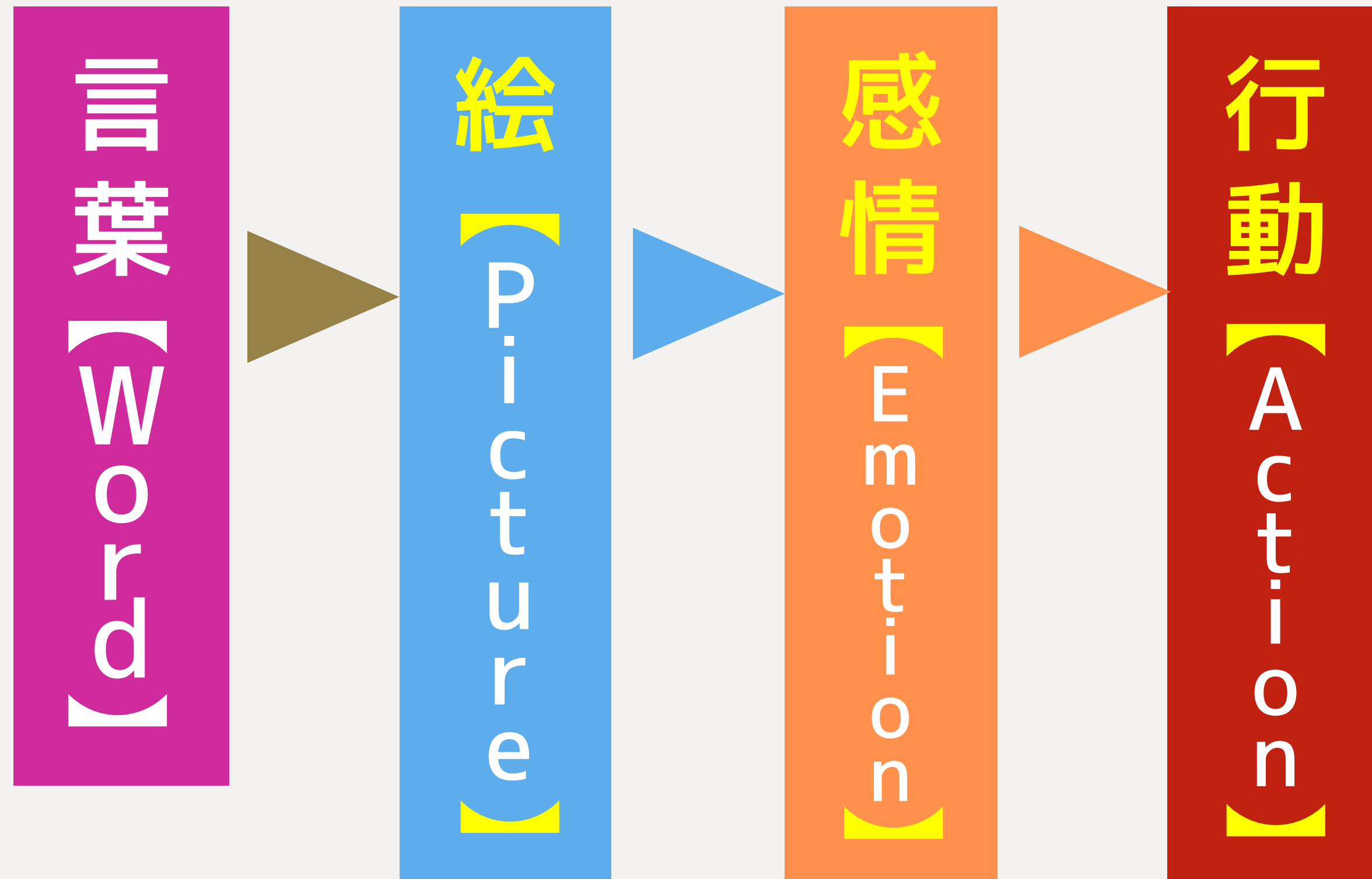
そんなふう
うまくいっている事例
めちゃくちゃ興味あります！



税理士Cさん

※自分もうまくいくかも？と
興味や期待が高まる

事例で**絵**が浮かぶと行動に繋がりがやすい



成功事例があると
自分がうまくいく
イメージも
しやすい！



共感・信頼形成（その5）

ぼくも過去に
同じ悩みがあったんで
めちゃくちゃわかります！



税理士Cさん

さらに「過去の自分もそうだった」と
自己開示することで仲間意識も生まれる

共感・信頼形成（まとめ）

- ①リターンが役立ちそうな人の悩みを聞く
- ②具体的な悩みを確認する
- ③その悩みを解消している人の好事例を提供
- ④興味や期待を確認する
- ⑤過去の自分もそうだったと仲間意識を築く

②悩みの原因の 明確化

悩みの原因の明確化（その1）

Gさんの事例からの気づきや
悩みが生まれている原因っ
て何だと思いますか？



税理士Cさん

※悩みの原因を
自覚する質問をする

悩みの原因の明確化（その2）



最新の情報を知れたり
相談できる環境がないこと
だと思います！

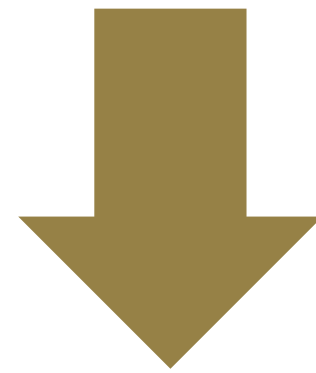


税理士Cさん

※悩みの原因を
明確に自覚

悩みの原因の明確化（まとめ）

相手は悩みの原因を
自覚できていないことが多い



事例との違いを聞いたりして

自発的な気づきを促す

③ 解決策提示

解決策提示（その1）

うちのコミュニティーでは
最新情報や相談できる
環境があります。良ければ
お手伝いさせていただきます。



成果が出てる
事例もあるし
信頼できる！



税理士Cさん

※売り込みではなく
「お手伝い」を提案

解決策提示（その2）

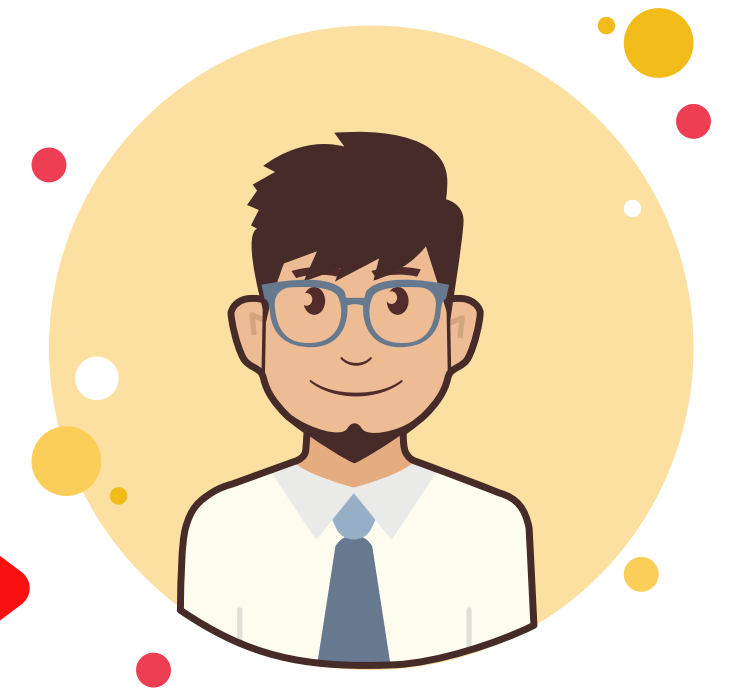


気になる疑問を
解消したい！

似た士業の
コミュニティは無い？
価格帯は？
独自性は？



※事前にコンセプトや
独自性を整理しておく
と自信を持って伝えられる



税理士Cさん

解決策提示（その3）

クラウドファンディングの
リターンでお得な価格で
ご用意しているの良けれ
ばご覧ください。



締め切りがある
ことで行動
しやすい



税理士Cさん

※期間限定・お得さを
セットで伝える

解決策提示（まとめ）

- ① 悩みを解消する 「**解決策＝リターン**」を提示
- ② 整理しておいたコンセプトや**独自性**を提示
- ③ クラファン**期間限定のお得価格**で
リターンを購入できることを提示

※売り込みではなく「お手伝い」を提案

売り込まずに売れる1on1セールスの流れ

セールスマインドセット

【前提①】

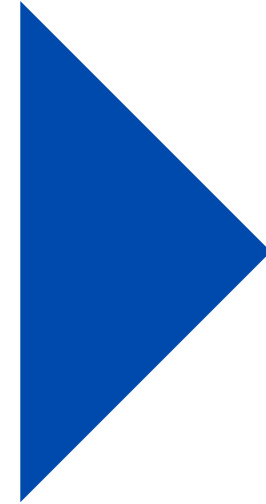


コンセプト&競合分析

【前提②】



① 共感・信頼形成



明確化

② 悩みの原因の



③ 解決策提示

IMPORTANT

クラブファン成功に必要な3つの柱

表面



①
プロジェクト
ページ作成
申請・手続き

今回は、②と③に
関わる事例でした！

裏側

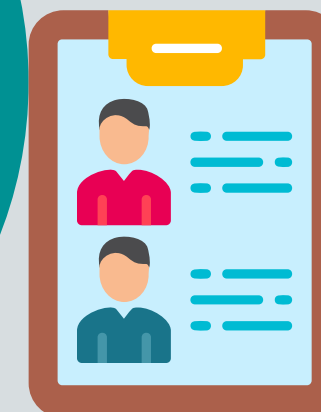
②
最後まで
やりきる
メンタル
マインド

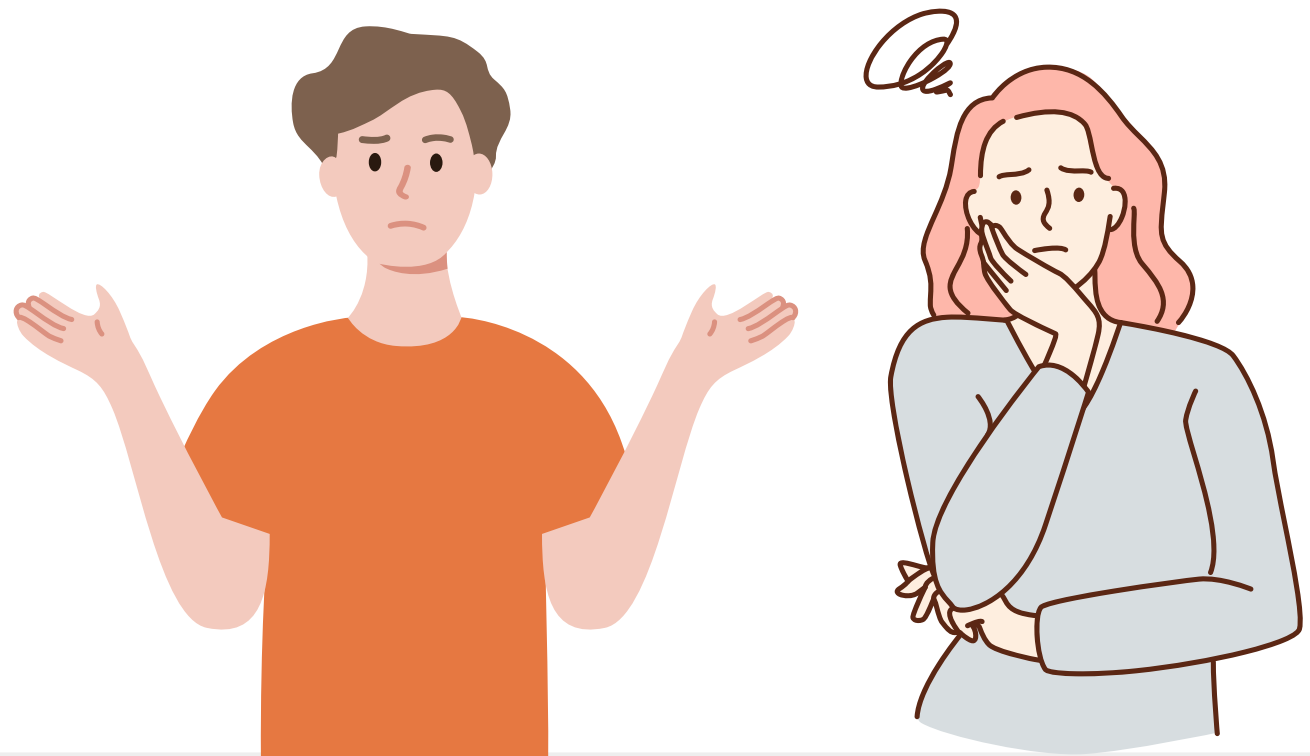
相談できる
相手の必要性



③
ページを見て
もらうための
マーケティング
戦略

ファンの
獲得





自分のプロジェクトの場合
どうセールスしたら良い？
相談やサポートって頼める？

「あなたのリターン内容にあわせた
セールス設計のサポートはもちろん、
あなた専用のロードマップを作るための
「無料個別面談」も実施しています！
お気軽にLINEやSNSでご連絡ください！

