

# 幸せな女性起業家オンラインスクール

## STEP 6



講師：蔦田照代

# プロローグ

---

①STEP 5 知ってもらって興味をもってもらう活動は始めましたか？ 始めた方は何をしましたか？

② 今一番解決したい事は何ですか？

③この講座が終わった時には、何を感じ、どんな状態でいたいですか？

## <STEP 6> 売ってみよう

---

● 知ってもらって興味を持ってもらう（教科書P74～79）

1. 読んで大事ななと思うところに赤線を引きましょう

2. 自分が出来ているなと思うところに青線を引きましょう

3. 自分が改善した方がいいなと思うところに緑線を引きましょう

※線は重複しても大丈夫です。

## <STEP 6> 売ってみよう

---

● 売るのは得意ですか？ 苦手ですか？

得意な人は少ないです。

なぜか？？ ➡ ( )

セールスの定義

自分が得意なことからやってみよう。 能動か？ 受動か？

※子供の頃の遊びがヒントとなります

## <STEP 6> 売ってみよう

---

### ● テストマーケティングについて

まず！何を売るかを決めましょう。

- ① 少人数の知り合いにテストマーケティングをする
- ② 正規で販売しながら、テストマーケティングをする

## <STEP 6> 売ってみよう！

---

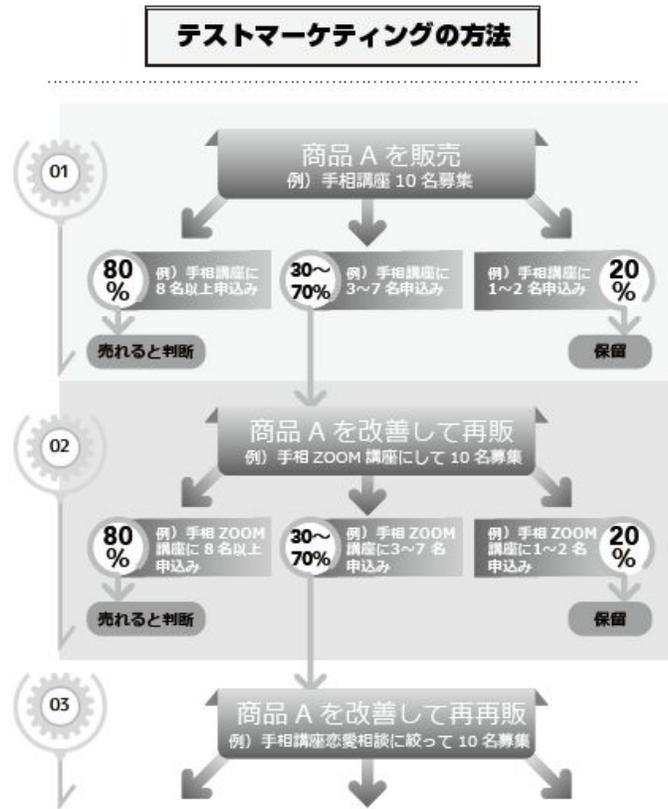
### ② 正規で販売しながらテストマーケティングする方法

1. 売上目標を決める
2. あらゆる方法を使ってセールスをする

リアルでできること

ネットでできること

# <STEP 6> 売ってみよう



改善して再販を 3 回しても 80% 以上にならなければ、保留にします。  
10 個の商品・サービスでテストマーケティングして、売れるものが 2 つできればビジネスは成功したと言えます。  
売れる時期は商品によって異なりますので、プランを立てて実行してみましょう。

# <STEP 6> 売ってみよう

|               | 1回目の結果                | 2回目の結果                             | 3回目の結果   |
|---------------|-----------------------|------------------------------------|--|
| A<br>の商品・サービス | 80%以上 ⇨ ○             |                                    |  |
|               | 30% 改善して<br>再販<br>70% | 80%以上 ⇨ ○<br>30% 改善して<br>再販<br>70% | 80%以上 ⇨ ○<br>30%~ 改善して<br>70% ⇨ 再販<br>20%以下 ⇨ 保留 |
|               | 20%以下 ⇨ 保留            | 20%以下 ⇨ 保留                         |  |
| B<br>の商品・サービス |                       | 80%以上 ⇨ ○                          | 80%以上 ⇨ ○  |
|               |                       | 30% 改善して<br>再販<br>70%              | 30% 改善して<br>再販<br>70%                            |
|               |                       | 20%以下 ⇨ 保留                         | 20%以下 ⇨ 保留                                       |
| C<br>の商品・サービス |                       |                                    | 80%以上 ⇨ ○  |
|               |                       |                                    | 30% 改善して<br>再販<br>70%                            |
|               |                       |                                    | 20%以下 ⇨ 保留                                       |

商品 A をテストマーケティングし、1回目の結果が出た頃に商品 B の1回目のテストマーケティングを行います。

それぞれの商品は全く関連のない商品でかまいません。

## <STEP 6> 売ってみよう

---

### ● テストマーケティングでわかること

- ・ 売れるか？売れないか？がわかる➡売れないものをどうにか売ろうとしないこと。
- ・ 常に、ヒアリング+自分ができることをマッチングさせて、新しい商品サービスを開発して、テストマーケティングを繰り返しましょう。
- ・ それを継続するだけです！

## <STEP 1 ～ 6 を何度も繰り返す>

---

- 大事なことは！

# 売りたいものを売らない！！

ビジネスは自分の思いを横に置いて売上を作らなければいけないのが現実です。

やりたいことばかりやってしまって、

売れないことを繰り返してビジネスを辞めてしまうのです。

## <STEP 1～6を何度も繰り返す>

---

●私が18年間ビジネスを続けて来られたのは、

基本的に忠実に！

この6つのステップを繰り返し繰り返しやっているからです。

そしてこの順番で作った、商品・サービスがキャッシュポイントとなり、

オンリーワンビジネスと成長してゆくのです。

参考 私の18年の軌跡をスタートアップセミナーでお話します。

# まとめ

---

①この講座を受けようと思った目的は達成できましたか？

② 今一番解決したい事は解決できましたか？

③ <STEP 1 >を終えて、どんな状態にいますか？感じていることをそのまま書きましょう。

# 最後にご提案があります！

---

もっと実践したい！のお気持ちが高まっていませんか？

この学びをより現実にするために！

【蔦田塾】スタートアップセミナーへ進んで下さい。

<http://tsutadajyuku.com/>

みなさんの理想の未来にご案内します！



蔦田塾

## 幸せな女性起業家®ビジネス実践講座

誰でも持っているキャッシュポイントをオンリーワンビジネスに構築し、  
月実働10日間で100万円を売り上げる働き方で、  
幸せで豊かな理想のライフスタイルをつくりませんか？

- 1 セルフイメージが上がる！
- 2 個別対応でステップアップ！
- 3 ビジネスの正しい方法と順番がわかる！