

7章 苦しくないセールス法

お菓子作りを仕事にする
スイーツビジネススクール

Marimo Cafe

この動画で学べること

01

セールス時のマインドセット

02

個別セールスをせずに販売する方法

7-1 セールス時のマインドセット

1. セールス時のマインドセット

「セールス」と聞いて何を思い浮かべますか？



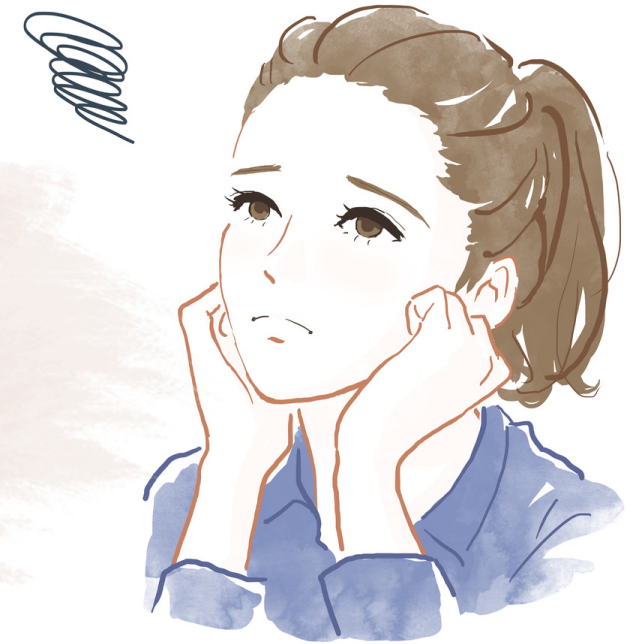
買いたくないのに、一方的に説明された...

いらない雰囲気を出したのに、押し売りされた...

人は嫌だったことを鮮明に覚える生き物

1. セールス時のマインドセット

自分の商品をうまくセールスできるか不安です
嫌がられたらどうしよう...と恐いです



セールスは「押し売り」ではなく
「価値を届ける行為」

お気に入りのものを思い返してみて...！
ワクワクしながら買ったでしょう？

1. セールス時のマインドセット

自分の商品を相手に届けることは
「価値を届ける行為」 だと思いだそう！



最終的に

価値を判断するのはお客様

良いサービスかどうかはお客様が決める
あなたは精一杯、価値を届ければ良いのです

1. セールス時のマインドセット

それでも営業は苦手...



私もやってる！

個別セールスをせずに販売する方法

7-2 個別セールスをせずに販売する方法

2. 個別セールスをせずに販売する方法

個別セールスとは

- ▶ インスタグラムのDMなどに一人一人メッセージを送る方法



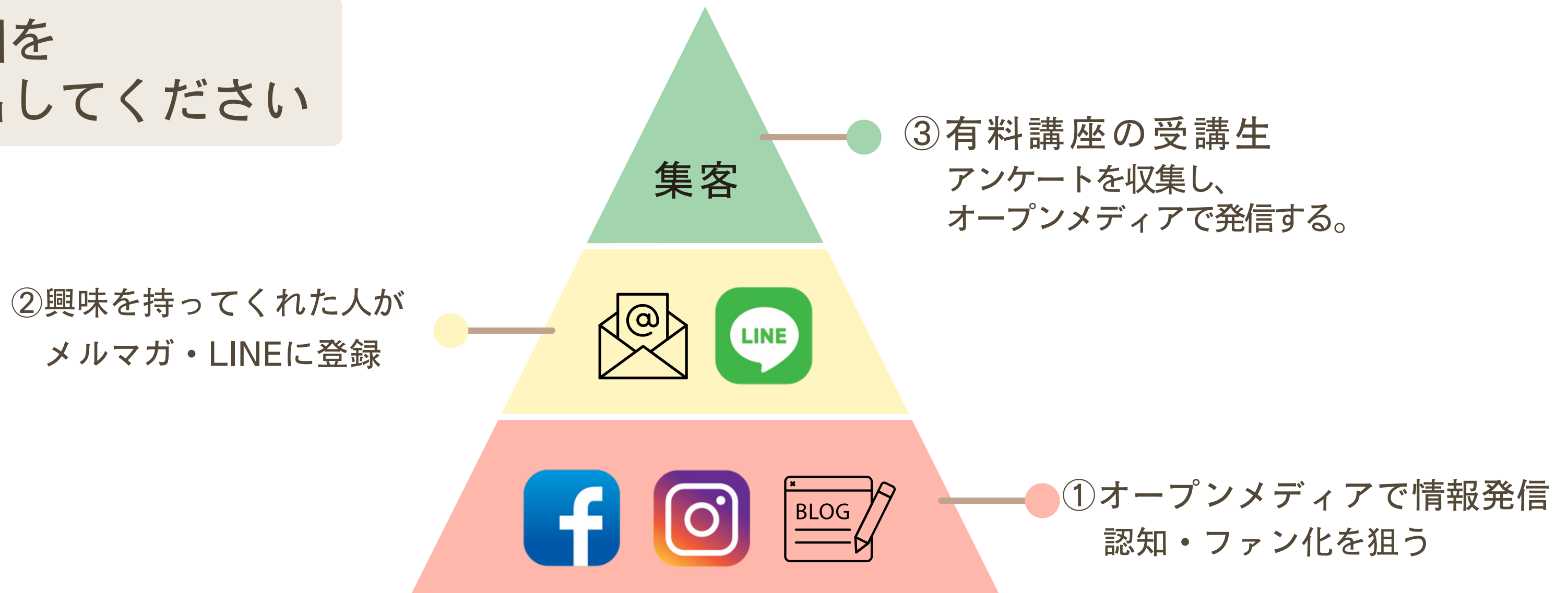
- ▶ いきなりセールスされても購入しない...
- ▶ セールスする方もメンタルが持たない



2. 個別セールスをせずに販売する方法

私は個別セールスではなく
SNSで告知をして販売しています

この図を
思い出してください



2. 個別セールスをせずに販売する方法

販売の流れ

STEP
1



日頃の発信でファンを集める

STEP
2



濃いファンに登録を勧める

STEP
3



全てのメディアで商品告知をする

STEP
4



ネットショップに誘導

STEP
5



ネットショップ内で決済

STEP
6



商品発送

STEP
7



オンライン動画提供

STEP
8



LINEで質問受付

2. 個別セールスをせずに販売する方法

①と②は「自分らしく輝くための「発信」の全て」の動画をご覧ください

STEP
1



日頃の発信でファンを集める

STEP
2



濃いファンに登録を勧める

STEP
3



全てのメディアで商品告知をする

STEP
4



ネットショップに誘導

STEP
5



ネットショップ内で決済

STEP
6



商品発送

STEP
7



オンライン動画提供

STEP
8



LINEで質問受付

2. 個別セールスをせずに販売する方法

③ “全てのメディアで商品告知をする” について考えていきましょう

STEP
1



日頃の発信でファンを集める

STEP
2



濃いファンに登録を勧める

STEP
3



全てのメディアで商品告知をする

STEP
4



ネットショップに誘導

STEP
5



ネットショップ内で決済

STEP
6



商品発送

STEP
7



オンライン動画提供

STEP
8



LINEで質問受付

2. 個別セールスをせずに販売する方法

メディアで商品を告知をする際、
気をつけることはありますか？



商品告知の3つのポイント



商品告知の 3つのポイント

- ① お客様にプラスの未来を想像させる
- ② お客様の不安を取り除く
- ③ 期間限定・繰り返し伝える

2. 個別セールスをせずに販売する方法



① お客様にプラスの未来を想像させる

marimo
01

米粉の焼き菓子講座の例



(1) **どんな自分**になれるのか

- ▶ 米粉のお菓子が作れると
アレルギーや小麦過多へ対応できます♪
- ▶ 健康への選択肢が増えるので
将来の不安に備えられます♪
- ▶ 新しい材料を扱うことで経験値が増えるので
自己成長につながります♪

2. 個別セールスをせずに販売する方法



① お客様にプラスの未来を想像させる

marimo
01

米粉の焼き菓子講座の例



(2) どんな感情になるのか

- ▶ 「なぜそうするのか？」理論を学べるので理由がわかって楽しいですよ！
- ▶ グルテンフリーのプレゼントが作れるのであの人に喜んでもらえますね！ワクワクしますね！
- ▶ LINEグループにQ&Aのシェアが届くので仲間と一緒に作れて面白いですよ！

2. 個別セールスをせずに販売する方法



① お客様にプラスの未来を想像させる

marimo
01

米粉の焼き菓子講座の例



(3) **どんな事**が起こるのか

- ▶ 小麦粉と米粉を使い分けられるので
家族や友人に喜ばれ、良い関係が築けます！
- ▶ 製菓理論を学び、技術が向上するので
自分に自信が持てるようになります！
- ▶ 家族や友人を幸せにし、自分にも自信が持てるので
人生が楽しくなります！

2. 個別セールスをせずに販売する方法

メディアで商品を告知をする際、
気をつけることはありますか？



商品告知の3つのポイント



商品告知の 3つのポイント

- ① お客様にプラスの未来を想像させる
- ② お客様の不安を取り除く
- ③ 期間限定・繰り返し伝える

2. 個別セールスをせずに販売する方法



② お客様の不安を取り除く

不安とは…



相手への不信

商品のクオリティ

└ 味・衛生・発送遅延・質問サポート…など

自分への不信

その買い物が正解か

└ ちゃんとできるか
自分にお金を使って良いか
チャレンジして良いか
代替品はないか…など

こちらの方が
大きい

2. 個別セールスをせずに販売する方法



② お客様の不安を取り除く（相手への不信）

(1) 商品説明を詳しく書く・Q&Aも活用

Q 米粉や型はどの商品を使いますか？
(商品名・販売場所・代用について・類似品も説明)

Q 動画はいつまで閲覧できますか？

Q 質問には回答してもらえますか？

Q お菓子を注文したらいつ届きますか？

Q テキスト冊子のデータももらえますか？

Q 海外からも受講できますか？

米粉はどの商品を使いますか？

製菓用の米粉「[ミズホチカラ](#)」という商品を使います。
熊本県産のお米を使用していて、一般的な米粉に比べ、
お菓子がきめ細かくソフトに仕上がる特徴があります。

全国どの生徒さんも同じように作れるようにするため、
ネット通販で購入できる商品を選んでいきます。
[cotta](#)や[富澤商店](#)で手に入ります。
米粉以外の材料も全て[cotta](#)で手に入りますので、まとめてご用意くださいませ。

その他のメーカーの製菓用米粉で作りたい場合には、
ご自身の判断をお願いいたします。
理由として、全ての米粉で試作することが難しいためです。

なお、お団子を作るための「上新粉」「白玉粉」「だんご粉」なども米粉の一種ですが
粒子のサイズや吸水量が異なるため、代用することができません。

型はどの商品を使いますか？

[松永製作所](#)の型を使っています。
火通りや型離れがよく、上手に焼ける型なんですよ。

詳しい商品名は講座の中でご案内します^^♪

他メーカーの型でも焼くことができますので、ご安心ください。



米粉の焼き菓子講座の例

2. 個別セールスをせずに販売する方法



② お客様の不安を取り除く（相手への不信）

(2) 口コミをのせる

- ▶ 第三者からの声は信頼度が増します！
レビュー機能も使いましょう
- ▶ 新商品の場合は知人をお願いして
感想をもらいましょう

箱を開けた瞬間すごくかわいくて、これからこれが作れるのかとワクワクしました。

見本付きにしてよかった!!

本当においしくてびっくり。確かに小麦粉とは違う、絶妙な軽さでしつこくない。何個でも食べられちゃうお菓子でした。

この食感や味を忘れないうちに、早くつくりたいです！作る前からLINEでポイントや注意点が知れるのもお得だなあと思いました！



2023/11/16 みーさん

見本のお菓子はどれも甘さ控えめかつ満足感を感じられるクオリティ高いお菓子ばかりでした。レシピ説明などもわかりやすく、デザイン性にも優れていて、よりやる気がわいたように感じます。



2023/10/26 ヤタヒロさん

mairmo



米粉の焼き菓子講座の例

2. 個別セールスをせずに販売する方法



② お客様の不安を取り除く（自分への不信）

(1) 買わない理由を一つずつ取り除く » 主に **お金・時間・場所** が理由である事が多い
Q&Aを用意して、不安を取り除こう

購入したのに使えなかったら
お金が勿体無い



レベル感やサポートについて説明する

購入しても使う時間が取れるか不安



動画視聴期限について説明する

開催場所に行った事がないから不安



道順や連絡先などを説明する

2. 個別セールスをせずに販売する方法



② お客様の不安を取り除く（自分への不信）

(2) 普段から教育しておく事が大事



お菓子は嗜好品。なくても生きていける。

だからこそ **お客様が「自分のためにお金を使う事」を良しとする発信** をしておく事が大切

自分へのご褒美も
必要！

自己投資も大切！

ママがご機嫌だと
家族も幸せ！

実際に自分のために
お金を使った事例を伝える

2. 個別セールスをせずに販売する方法

メディアで商品を告知をする際、
気をつけることはありますか？



商品告知の3つのポイント



商品告知の 3つのポイント

- ① お客様にプラスの未来を想像させる
- ② お客様の不安を取り除く
- ③ 期間限定・繰り返し伝える

2. 個別セールスをせずに販売する方法



③ 期間限定・繰り返し伝える

(1) いつでも買える物は、いつまでも買わない



▶ “**限定**” にする事で稀少性が増し、欲しくなります
販売は “**期間限定**” にしましょう！

▶ 何度も募集する場合は
“1期” など期間を作ればOK

米粉の焼き菓子講座 **1期生**
5日間限定受付！

次回開催は未定...
今回をお見逃しなく！

2. 個別セールスをせずに販売する方法



③ 期間限定・繰り返し伝える

(2) 繰り返し告知する » SNSで1回告知しただけでは、届きません！
何度も繰り返し伝える事が大切

AIDMA (アイドマ) の法則

消費者が購入に至るまでの
行動パターンを
説明したもの

Attention
注意

気づいて

Interest
興味

興味をもって

Desire
欲求

欲しくなり

Memory
記憶

動機づけられ

Action
行動

買う

2. 個別セールスをせずに販売する方法

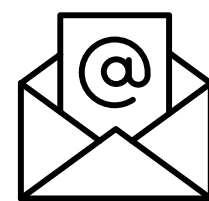


③ 期間限定・繰り返し伝える

(3) **ダイレクトメディアで背中を押す** » オープンメディアの告知はお客様が見ていない可能性があります
ダイレクトメディアを活用するタイミングです！

ダイレクトメディア

1対1のやりとりもできる



- クローズドな発信ができる
- 直接情報を届けられる
- 通知が届くことが多い
- 相手への到達率が高い

公式LINEの通知例

- 5日間限定！受付開始しました！
- あと3日で受付終了です！
- 明日で受付終了です！
- あと6時間！
- あと3時間！

2. 個別セールスをせずに販売する方法

④以降は、「人気教室の作り方」「人気店の作り方」動画をご覧ください

STEP
1



日頃の発信でファンを集める

STEP
2



濃いファンに登録を勧める

STEP
3



全てのメディアで商品告知をする

STEP
4



ネットショップに誘導

STEP
5



ネットショップ内で決済

STEP
6



商品発送

STEP
7



オンライン動画提供

STEP
8



LINEで質問受付



☑ セールスは「押し売り」ではなく **「価値を届ける行為」**

☑ SNSで告知をして販売しよう！

POINT 01 お客様にプラスの未来を想像させる

02 お客様の不安を取り除く

03 期間限定・繰り返し伝える



HOMEWORK

WORK
01

- ワクワクしながら購入した経験を思い出してみよう

WORK
02

- なぜワクワクしたのですか？

WORK
03

- どんな接客・文章に影響されましたか？

WORK
04

- 自分のセールスに生かせそうな接客・文章を書き出しておきましょう