



# 高額サービス販売の秘訣

心と人がつながる  
驕りなき自信とともに  
サービスをご提供

# はじめまして

50代の女性起業家の事業見直しでは、  
体力と健康とビジネスのバランスが  
ビジネスの継続にとってもたいせつです。

バランスをとるには、  
すべきことの省力化・効率化とともに、  
サービスの充足性・ホスピタリティ・品質が  
求められます。  
お客様に喜んでいただくことが大切ですから。

これらを実現するためのポイントのひとつが  
「高額サービス・商品」です。  
ここでは、この高額サービス・商品を  
お客様に届けるポイントをお伝えします。



# 目次

1. 高額サービスとは？
  - (1) 高額サービスの意味
  - (2) 「高額」のイメージ
  - (3) 「高額」を決める
2. 高額で購入する心理
  - (1) 高額サービスを購入する意味
  - (2) 高額を購入するタイミング
  - (3) 価格の意味と感情
  - (4) あなたの心理
3. 購入意思決定の要素
  - (1) 変化への欲求
  - (2) ストーリーに触れる
  - (3) 価値とステータス
  - (4) 買うべき理由の実感
  - (5) 実現したい未来への確信
  - (6) 提供者への信頼・信用
4. 高額サービス・商品の契約
  - (1) 個別の関わり
  - (2) 成約を助ける資料
  - (3) あなたの準備
  - (4) セールスの極意



VIA LABO

# 1. 高額サービスとは

# 高額サービスとは？

「高額」サービス・商品をつくる・売るについて、最初に確認しておきたいことがあります。

それは「高額」で買っていただくということの意味。

◇エネルギーの循環

◇インスピレーションの循環

が大切です。



# 未来の実現をサポート



*Dream*

高額を費やすのは、未来の実現のため

つまり、人生を変えるための支援です。

そこに、  
起業家として  
サービス提供者として  
エネルギーを注ぐ

その対価をいただく、という思いで  
適正な対価として、お値付けをする

喜ばれて、あなたの心が幸せになる、  
というのが販売のポイントです。

# 高額サービスとは？



*Dream*

エネルギーとインスピレーションを循環させるのは、  
お客様とどんな時間を過ごすか、  
ということです。

- ー私自身のエネルギーを注ぐ
- ーお客様もご自分のビジネスにエネルギーを注ぐ
- ーそこから生まれるインスピレーション（創造）を  
お客様のその先に巡らせる
- ーひいては社会に巡っていき役立つ

このサイクルを  
あなたのビジネスという手段を介して巡らせることで  
お客様が到達したいところに行ける、  
ここに高いお金を払うのだと考えます。

# 「高額」！



あなたの価格イメージは、  
おいくらでしょうか？

「高額」のイメージは、人によって様々です。  
また、「高額」のお値付けに躊躇する方も少なくありません。  
ゆえに、しなくていい、むしろすべきでない行動をしてしまう方もいます。  
実際にあったエピソードをご紹介します。

## Episode



ある日、個別セッションで高額の講座事業について  
クライアント様と検討していました。  
開始早々、なんだか違和感を感じました。ん、、、？？？

私 「Aさんの考える高額講座、  
おいくらイメージですか？」

A様『5万円くらいで売れたらいいなと、、、』

私 「・・・・・・・・」

## Episode



よくよくお聞きすると、

A様は、これまで講座を販売したことがありません。

単回、約2～3万円のサロンワークが主でした。

また、A様がもっていた情報では、講座＝3～5万円になっていたようでした。

この方、実績はすごくあるのですよ。

単回の講座の価格ならさせておき、

少なくとも、継続講座なら5万円じゃない！という方。

最低でも、15万円と私は思っていました。

そこで、

＋A様が望むなりたい状態になれる

＋A様の実績からのブランディング

＋お客様に喜ばれるサービス

この3点を満たす「高額」のサービスの構築のため、

あらためて、講座事業のコンセプトの検討をしたのでした。

## Episode

先述のA様とは逆のパターンもあります。

ご本人の高額サービス・商品のイメージは、  
ミドルエンドで30万円程、バックエンドで100万円程、  
でも、お客様にアピールできる実績が無い場合です。

ここでいう実績とは、  
起業後だけでなく、これまでしてきた経験のなかで、  
いまのビジネスで販売するサービス・商品につながる実績  
です。



## Episode

実績が無いのであれば、  
まずはお手頃価格のミドルエンドや  
バックエンドの設定にするほうが無理が無いでしょう。  
購入後にお客様にご満足いただけることが  
最終地点ですから、  
着実な無理のないステップが重要ですね。

※注)

あなたが実績が無いと以为っていても、  
ちゃんとある場合もあり、  
あなただけが無いと以为っているケースも多いです^^;;  
ですから、  
一度、客観的な見立てを  
体験なさるといいのではないかと思います。



# 「高額」とは？

個人起業家がお客様に提供する  
サービス・商品の「高額」価格、



このテキストでは、  
バックエンドで50万円以上をイメージしています。  
50万円から100万円前後まで。

サービス・商品によっては、  
30万円ほど、ということもあるかもしれません。

※もし、あなたが10－20万円程をお考えでも、  
基本的なことは参考にさせていただけると思います。

---

ちなみに、  
私がいただいた、これまでの契約の最高額は350万円です。  
これは、クライアント様のご希望で1年間。

クライアント様曰く、  
「この額を払ったことで、私の中のお金の枠が消えました！」  
加えて  
「私自身が高額を受け取る覚悟が出来ました」と。

この方は、年商8桁を連続なさっているのですが、  
そういう方でも、高額への意識の変化や考え直しがあったのです。

※この条件での契約は現在ありません。

詳しくは、無料個別セッションで「ご希望者にのみ」お伝えしています。

VIA LABO

## 2.高額を購入する心理

# 「高額」サービスを購入する意味



実現したい未来を  
実現できるかもしれない！



サービスや商品は  
未来になりたい自分や状態を  
達成する手段・方法

いちばんの関心事は  
自分の未来  
自分に関わるコトの未来です。

# サービス・商品の意味

サービスや商品を

## 買う

ということは

望む状態  
欲しい未来  
を得るための

## 未来への投資

なのです



# 人が高いものを買う時とは？

あなたがこれまでに購入なさった『価格が高いもの』、  
どんなもの・ことがありましたか？

そして、それはおいくらだったでしょう？

あなたが何かを「高くても欲しい！」と思うとき、  
そして実際に、高いものを買ってしまうとき、  
それはどんな時でしょう？

人が高額でも買うときは、

- ①それが好きで仕方なく、  
自分のものにしたい・そばに置きたい
- ②すごく困っていて、それがあると解決できる
- ③それを得ることで、  
自分の外見や自分をよく見せることができる
- ④それを得ることで、自分が自信を持てる
- ⑤それを買うことで、  
他の欲しい何かを得ることができる



これらには共通点があります。

それは、「得たい！」という感情になったということ、  
その前に、得たくなるような【感情を揺さぶられた】と  
いうことが共通します。

それはどんな感情でしょう？  
次のページでお伝えしてします。

# 人が高いものを買う時とは？

前ページの①から⑤、どんな場合でしょう？

①それが好きで仕方なく、  
自分のものにしたい・そばに置きたい

わかりやすいのは、「推し」のグッズを持ちたい、ファンでない人からしたら高い物でも、ファンは買いますね。オークションでは、特定の故人の持ち物をファンが何百万、何千万で購入することもある。ビジネスとしての商用利用での購入以外に、純粹に買うファンがいます。それほど、好きだったり、疎の好きからの空気感に浸っていたかったりという感情があります。

②すごく困っていて、それがあると解決できる

例えば、仕事やすべきことにおいて、身につける必要がある、または身につけないと乗り切れない状況がある場合、技術や知識を得るための対価としての高額サービスがあります。または、そのモノがあれば、困難な状況を打開できそうなき時も迷わず購入するかもしれません。命にかかわる場合もあるでしょう。この治療をすれば延命できるというようなときも。

# 人が高いものを買う時とは？

## ③それを得ることで、 自分の外見や自分をよく見せることができる

例えば、痩せたい人がダイエット・サポートやジム・トレーニング・コースを購入したり、エステのコース、数十万する補正下着のセットを購入するのはわかりやすい例でしょう。

他にも、ハイグレードのホテルのスイートルームを宿泊予約したり商談に使ったり。

ステータスを上げたいときや自身を持ちたいとき、高額なサービスを買うことは多いものです。

## ④それを得ることで、自分が自信を持てる

③も、購入した結果、自分に自信が持てることは多いでしょう。

加えて、数十万円のスーツを着る、高級車を所有する、マンションを購入したなどは、自分の自身に繋がるともいえましょう。

さらには、お稽古ごとの名取りの資格や、学びの高額での資格取得も、自信につながるモノでしょう。

純粹に好きです、ということであっても、好きという感情が動いています。

# 人が高いものを買う時とは？

⑤それを購入することで、  
他の欲しい何かを得ることができる

例えば、プロポーズをして、YESと言ってほしい時、指輪を贈ることもこの一つと言えるのではないのでしょうか？プレゼントもそうでしょう。

高額のプレゼントは贈り方のシチュエーションやタイミング、相手との関係を考慮することが要りますが、ピタリハマれば、相手のよろこびや幸せにつながるでしょう。

加えて、

貴方へのプラスの感情も惹き起こされるでしょう。

さらに、

新たに資格取得に挑み、大学や大学院、スクールに行く人もいます。その先に目指すものがあるからです。

これらも、価格の価値だけでない、価値を感情に見出せる例です。



# 価格が重大なポイントか？



ここまで、お伝えしたことから、  
価格は検討要素ではあり、大切な要素と言えますが、  
大きな問題ではありません。

安いから売れるとは限りませんね。

同じ種類の商品・サービスでも、  
購入する人の価値観や必要度、困り度などによって、  
価格帯が違うものが、それぞれ売れていきます。

では、あなたと同じジャンルの商品・サービスで、  
内容も大きく変わらないけれど、  
価格が違う、ということがあることでしょう。

その時、あなたの商品・サービスの方が高額でも、  
お客様は納得すれば購入してくださいます。

どこに納得するかは様々でも、  
共通するのは、気持ちが動いた時です。

どこで、気持ちが動くのか？  
ここを探求することが大切です。  
少なくとも、根底には、望む未来が実現しそう、  
と認めていただけることが必要です。

# では、何が重要なのでしょう？

それは、  
お客様があなたのサービス・商品に見出す。

## 価値

何に価値を見出すかは十人十色。

これを掴むことが必要です。  
お客様が大切にしたいことはなんだろう…？  
そこに心で寄り添うといいですね。



また、このお客様が望む価値を  
最大公約数的につかむことで、  
大量販売が可能です。  
世の中の商品販売は、お客様の要望を掴むマーケティングで  
成立します。

あなたが販売したいサービス・商品が大量販売でなく、  
高額であっても、お客様の欲求・要望をつかみ、  
さらに深く、お客様が辿り着きたい先を知って販売するコトで、  
お客様が安心して、納得度を高めて買うことができるのです。

VIA LABO

## 3.あなたのマインド準備

---

# あなたの心理と準備 1

高額商品・サービスを買う、  
ということについて、ここまでお伝えしました。

では、その高額商品・サービスを販売するあなたの準備は  
整っているでしょうか？

## 【高額商品・サービス販売アルアルとは？】

次のことはよくあること、よくお聞きすることです。  
あなたはいかがですか？

(1) 高額にする自信がなく、高額設定にひるんでしまい、  
価格を下げてしまう。

または、価格設定を最初からおさえてしまう。

(2) 高額にしたけれど、内容にたくさん盛り込む。  
結果、実働時間が増える。

↑

これも、根底に「自信のなさ」があり、量でカバーしよう  
とする気持ちがあると言えます。

(3) 自信はあり、高額で販売したけれど、思ったように売れ  
なかった。

↑

商品・サービスの対象者や内容などの企画が価格に見合っ  
ているか、魅せ方があっているか、PR導線が適切かなど  
企画の見直しが必要な状態かもしれません。

客観的な視点で見てもらおうといいでしょう。

# あなたの心理と準備 2

そもそも、新しい商品・サービスを販売するときは、多少なり、ドキドキするものです。

それが高額であれば、なおさら、、、。

ある程度の自信があっても、実際に売れて、その反応がいいことを確認するまでは落ち着かないものです。

高額商品・サービスを販売する前に、購入される確信をある程度持てるためには、何が必要でしょう？

それは、**基本のステップ**を踏んでいることです。

1. あなた自身がどんな人か、  
何ができる人か、  
どんな結果が出せる人か、などを  
あなた自身がつかんでいること
2. あなたが販売しようとする商品・サービスの  
市場があるか？＝欲しい人がいるか？の  
検証ができていること
3. あなたが販売しようとする商品・サービスによって、  
何がどう変化するのか、  
成果が期待できることが  
明確になっていること



# あなたの心理と準備 2

4. あなたが販売しようとする商品・サービスの対象者がおおよそ定めることができること
5. 販売しようとする商品・サービスの見込み客がいること
6. 無理のないPR導線を計画できていること
7. 販売した後のフォローアップや顧客との関係づくりの方策が準備できていること

これらが準備できていることや  
事前にモニターテストなどにより、結果の観察や  
サービスの修正ができているといいでしょう。

そして、さらに大切なマインドがあります。



# あなたの心理と準備 3

商品・サービスの価格の高低に関わらず、  
販売する側のマインドで大切なことがあります。

それは、目の前の人未来にどうなりたいのかを知っているということです。

この未来は、すぐかもしれませんし、少し先、かなり先かもしれません。

この叶えたい未来までの時間を、目の前の人と同じ目線で見ることができて、欲しいもの、必要なものを、同じ目線で知ることができると、じぶんの商品・サービスから、具体的なご提案をすることができます。

この流れができると、  
「売り込まない」販売に繋がります。

このセールスの流れに必要な要素や、そのスキルを学んで身に付けると、より容易にセールスができるようになりますね。

このような準備ができているでしょうか？



# あなたの心理と準備 3

収益化を上げなくてはいけない状況にある時は  
「お金」が意識の先に立つのは当然です。  
焦りやおそれや、切羽詰まった気持ちになります。  
私もそんなときがありました。

けれど、そんな状態の時こそ、  
じぶんの気持ちをおおらかに整える必要があります。

そして、お客様になってくださるかもしれない、  
目の前の人の思いをしっかりお聴きしましょう。

このために、聴くスキルの向上も大切です。



# Episode



ずいぶん前に、確かビジネス誌か何かで読んだ記憶です。  
だから細部が少しあやふやですが、大体は次のようなお話  
でした。

あるホテルが、ホテルのバーで販売する商品の企画を検討  
しました。

カクテルを1杯170万円ほどで販売しようという企画が持ち  
上がりました。

このカクテルには、宝石がデザインされた指輪が入っているか  
付けるというもの。予約販売で、おつまみやサービスも特別  
なものとして。

期間限定、限定人数での販売の企画だったと記憶しています。

## Episode



この時、企画会議に出席していたスタッフの一人が、  
そんな高いカクテルは売れないと反対しました。  
が、「君の常識で考えないほうがいい」という一言を  
上司から言われたのでした。

実際に販売した結果、売り出してすぐに完売でした。  
プロポーズする男性や記念日にと、  
直ぐに売れてしまったのでした。

自分の物差しだけで見てはいけない、  
という例によく出された例です。

# Episode



私のお知り合いに、大企業で、営業のTOPセールスをあげた女性と、英国の有名デパートで、日本人＆女性で初のセールスマネージャーになった女性がいます。

企業名は出せませんが、必ずや、あなたも知る名前です。どちらも、その職場で評価されたのです。

このおふたりに、別々の機会に、なぜ、それが出来たのかお聞きしました。

TOPセールスのAさんは、バリキャリにはみえない、おっとりした、ほんわか・ふんわりした雰囲気の方です。

そのAさんにセールスをあげたコツは？とお聞きしたら、「う～ん、特別なことはしてないんですよね、、、。

ただ、お客様の話をよく聴いて、どうしたいのか、を聴いていただけなんですよね。

それで、じゃあ、こういうがあるので、それを使うとこうできますよ、ってお伝えしただけで。」

# Episode



英国の超有名デパート（きっと、あなたも名前を知っていると思います）のマネージャーだったBさん。

このBさんが就任した当時、その部門が大変な時期だったそうです。

そして、彼女が数年後に自身の選択として退職するとき、「あなたでなくては、ここをまとめられなかった」と言われたそうです。

厳しい評価をされるその部門で、なぜ、そう言ってもらえたと思いますか？とBさんに私がお聞きすると、

「何か特別なことをしたわけではないと思うのよ。でも、スタッフのひとりひとりの話をよく聴くようにしたかなあ。主張はみんなするけど、聴くって意外としないかも」と。

どうなりたいか、どうしたいか、は、どんな人も心の中にありますよね。

# あなたの心理と準備 4

ここまでの記述では、  
高額に怯まずに、高額設定し、販売していきましょうという  
流れでした。

けれど、あまり高額設定にしないほうがいい場合があります。

それは、どんな時でしょう？

## ○あなたの実力を養成している段階のとき

商品・サービスで提示している期待される成果に、あなたの  
商品・サービスの実力が未だ見合っていない段階の場合です。

この段階の時、いきなり30万円以上や50万円以上の価格で  
セールスすると、結果が伴わず、  
「バリュー（Value）＝価値がない」とお客様は感じてしまう  
懸念があります。

ですから、大切なことは次のことです。



# あなたの心理と準備 4

☆あなたが販売する商品・サービスが、その分野のどんなところを担っているのか、が明確になっている

☆販売する商品・サービスと同等の内容について、市場価格を知っている

☆販売する商品・サービス内容のレベルに合う人がお客様として来てもらえるようなPR導線になっている

そして、  
ご自身がこの「実力を要請している段階」かどうか、  
の判断が客観的にできていことが必要です。  
実力があるのに低く見積もっていることや、その反対も  
あります。

加えて、  
実力が向上するまで待つのがいいわけでもありません。  
今のあなたに合うお客様と出会えばいいのです。  
マッチングが大切ということです。

この、  
ご自身の現状把握とお客様とのマッチングが  
重要です。



# 人が購買意思決定する要素

「購買意思の決定要素」は様々な記述がありますが、おおよそ、次の6つに分類され则认为します。

- (1) 変化したい
- (2) ストーリーに触れる
- (3) ステータスに価値を見出す
- (4) 買うべき理由を認識した
- (5) 実現したい未来への確信
- (6) 提供者への信頼・信用



前項で、  
目の前の人はどうなりたいのかをお聴きする大切さをお伝えしました。

そのお聴きしながら、購入への背中を押すには  
この6項目の心理をよく理解しているといいですね。

# 高額商品・サービスを 販売するマインド確認

「高額」の意味や、高額商品・サービスをご提供するマインド編は以上です。

さらに具体的なステップやセールスでの留意点は、メルマガや別の機会にお伝えできたらと思います。

そのファーストステップとして、  
高額の商品・サービスをご提供する、あなたのマインドを  
確認することに  
本テキストが参考になったのであれば、何よりです。

お客様のお役に立てるように準備し、欲しいと言っていた  
だいて購入していただけるように準備していきましょう。



*thank you*

この資料を、当方への連絡なく他者に提供することはご遠慮ください。

ご縁をいただいた、あなただからこそ、お渡ししています。

あなたが、思い描く未来にすすめるように、  
そして、ご縁ある人たちと一緒に、私もあなたも進めるように  
心を込めてお贈りしているものです。

もし、他の方に紹介していただける場合は、ご一報いただけたら  
うれしいです。

[viahealthlearning@gmail.com](mailto:viahealthlearning@gmail.com)

または  
公式LINEにご登録いただき、  
メッセージをお願いします。  
<https://lin.ee/JXQBaAn>



このLINEでは、ビジネスの「基盤を創る」  
ステップやヒントのほか、  
最新のビジネス情報などをお贈りいたします。