

成約率を上げるための 具体アクションセミナー

【目次】

- ・成約率が上がるメリット
 - ・成約率を上げられないマジシャンの特徴4選
 - ・クライアントが断る理由を分析
 - ・クライアントの具体的な声
 - ・コンシェルジュの提案指針
 - ・このセミナー内容を実践するとどうなるか
- 《休憩》
- ・ヒーローウッドの理念と目標
 - ・銘柄マジシャンとは
 - ・プロフィール文のブラッシュアップ例①②
 - ・マジシャンができる具体アクション
 - ・プロマジシャンとは何か

成約率が上がるメリット

■コンシェルジュがクライアントに10回提案した時のギャラ総額

成約率20%の場合: 10回提案 ⇒ 2回成約 ⇒ ギャラ5万円 × 2回出張 = 10万円

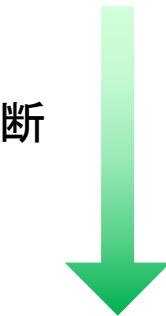
成約率80%の場合: 10回提案 ⇒ 8回成約 ⇒ ギャラ5万円 × 8回出張 = 40万円

成約率が高いほど、収入が高くなる。

成約率が高いほど、コンシェルジュが提案しやすくなる

■出張マジックが成約するための判断基準は何か

- ・ マジックバーの場合: 実際に演技を見て、実技試験判断
- ・ テーブルホップ、大道芸、ストリートマジックの場合: 実技試験判断
- ・ 出張後のリピート成約の場合: 実技試験判断
- ・ 紹介案件の場合: 間接的な実技試験判断
- ・ サイトの新規問い合わせの場合: 書類審査



難易度:高

最も難易度の高い、「マジックを見せずに書類審査で成約を取る方法」のが本日のテーマ

成約率を上げられないマジシャンの特徴4選

①「運が悪かった」

⇒ 今後、運が良くなることはない

②「クライアントの見る目がない」

⇒ 今後、見る目のあるクライアントに出会うことはない

③「コンシェルジュの腕が悪い」

⇒ コンシェルジュの腕が上がることはマジシャンの課題ではない

④「ヒーローウッドの信頼が低い」

⇒ ヒーローウッドの信頼強化はマジシャンの課題ではない

「自分の行動で解決する以外に、
自分の成約率を上げることはできない」
というマインドセットを持たないと、先には進めない。



クライアントが断る理由を分析

ヒーローウッドの1年間の失注件数:214件(2000万円～3000万円の機会損失)

失注理由	件数	比率	
提案内容が悪い	74件	35%	⇒プロフィールを見ても「呼びたい」と思わなかった
予算が足りない	37件	17%	⇒予算を上げる価値のあるプロフィールではなかった
企画変更	32件	15%	⇒プロフィールを見て、他の企画のほうが良いと思った
相見積もりに負けた	18件	8%	⇒対戦相手のプロフィールのほうが良かった

クライアント属性	提案内容失注	予算不足失注	企画変更失注	相見積もり失注
非営利組織	20%	19%	7%	6%
企業	22%	6%	6%	5%
個人	3%	21%	8%	5%
代理店	28%	2%	15%	2%

プロフィールが良くなれば、20～30%は失注が減る

クライアントの具体的な声

①「もっと盛り上がりそうなマジシャンはいませんか？」

⇒「盛り上がりそう」と思われるプロフィールを書いていればよかったのに

②「テーブルマジックが得意なようですが、ステージが得意な方はいませんか？」

⇒「ステージマジックも得意」と書いていればよかったのに

③「もっと実績のある人はいませんか？」

⇒実績をきちんと記載しておけばよかったのに

④「動画審査をしたいので、動画があるマジシャンをお願いします」

⇒動画を載せておけばよかったのに

⑤「どういうマジックをするのか、イメージがつかないので、別の方をお願いします」

⇒演目例を載せておけばよかったのに

⑥「他社紹介の、ミュージシャンに決まりました」

⇒ミュージシャンのサイトは、ヒーローウッドが推奨する情報で充実していた。

コンシェルジュの提案指針

■ヒーローウッドの指針

- ・たくさんの人々にマジックを届ける

■コンシェルジュの指針

- ・成約率を上げるために工夫をする

- ・クライアントの判断基準に寄り添う
- ・通りやすいマジシャンをチョイスする

プロフィールが良いマジシャン

Q1:コンシェルジュは面識のないマジシャンを何を見て提案するのか？

Q2:クライアントは何の情報を得てマジシャンを決めるのか？

Q3:マジシャン→コンシェルジュ→イベント代理店→旅行代理店→エンドクライアント、という長い伝言ゲームの中で、唯一マジシャンの希望通りに伝えられる情報は何か？

A1,2,3:プロフィール

=審査対象書類

このセミナー内容を実践するとどうなるか

①出張が増えて売上が増える

↳なぜならば、成約する確率が上がるから

②無駄な作業が減って時間が自由になる

↳なぜならば、売上に繋がらない「落ちる案件」に対応しなくて済むから

③ギャラが上がって利益が増える

↳なぜならば、プロフィールが向上すれば高額案件に提案しやすくなるから

④提案回数が増えて、更なるスパイラルに入る

↳なぜならば、コンシェルジュは通りやすいマジシャンを提案したいから

つまり、このセミナーで、

出演数up、売上up、時間up、単価up、利益up、提案数up、
を実現することができる。

成約率を上げるための 具体アクションセミナー

【目次】

- ・成約率が上がるメリット
 - ・成約率を上げられないマジシャンの特徴4選
 - ・クライアントが断る理由を分析
 - ・クライアントの具体的な声
 - ・コンシェルジュの提案指針
 - ・このセミナー内容を実践するとどうなるか
- 《休憩》
- ・ヒーローウッドの理念と目標
 - ・銘柄マジシャンとは
 - ・プロフィール文のブラッシュアップ例①②
 - ・マジシャンができる具体アクション
 - ・プロマジシャンとは何か

休憩中

ヒーローウッドの理念と目標

ミッション
Mission

100年後の子どもたちも、マジックを見ると笑顔になった

ビジョン
Vision

一流マジシャンも若手マジシャンも。みんなちがってみんないい
・マジシャンひとりひとりが特徴ある銘柄となるために
・顧客にもマジシャンにも誇られるために

バリュー
Value

想像力に火が付くように、イメージは手に取るように
・“わかりやすい”を超えて、“目に浮かぶ”をご提供します

■10年後の目標

- ・年間5000件の出張案件
- ・年間報酬200万円以上のマジシャンが50人
- ・銘柄Aランクマジシャンが100名

■理念を踏まえたヒーローウッドの取り組み

会ったこともないマジシャンを、
知った人かのように思わせる、
「顔が見える化」プロフィール作り

銘柄マジシャンとは

銘柄マジシャンとは：

自分のプロフィールが他のどのマジシャンとも重ならず、唯一無二のマジシャンである状態

=脱モブ化マジシャン

■以下の8項目を整えた状態

- ①スタジオ写真
- ②磨き抜かれたプロフィール文
- ③PDFプロフィールがダウンロードできる
- ④30件以上の出演実績
- ⑤パフォーマンス例を記載
- ⑥5枚以上のギャラリー写真
- ⑦ヒーローウッド基準のPV掲載
- ⑧2報以上の出演レポート

■銘柄マジシャンランク

- 8項目 Aランクマジシャン
- 7項目 Bランクマジシャン
- 6項目 Cランクマジシャン
- 5項目 Dランクマジシャン
- 4項目 Eランクマジシャン
- 3項目 Fランクマジシャン
- 2項目 Gランクマジシャン
- 1項目 Hランクマジシャン
- 0項目 モブマジシャン

参考

- ①②④⑥ ⇒ 【第9回】サイトプロフィールセミナー
- ② ⇒ 【第7回】差別化セミナー
- ③ ⇒ 【第10回】PDFプロフィールセミナー
- ⑦ ⇒ 【第8回】プロモーション動画セミナー
- ⑧ ⇒ 【第5回】文章術セミナー

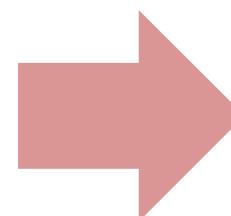
プロフィール文のブラッシュアップ例①

至近距離で魅せるクロースアップマジックから、大人数を盛り上げるステージマジック、大規模なイリュージョンまで幅広く演じている。

マジックバーや企業パーティー等での数多くのショー経験を活かし、観客を巻き込むスタイルで笑いと驚きの絶えないショーを作り上げている。子どもからお年寄りまで、会場全体が盛り上がるショーが特徴。

トランプやコイン、ロープ、ハンカチ等を使った古典のマジックからルーピックキューブやスマートフォン等を使った最新のマジックまで演じており、イベントに合わせてショーの内容をカスタマイズしている。

2018年第3回北海道クロースアップマジックコンテストにて優勝。



マジック本来の不思議さで“大人も童心”に。

子供の頃テレビで観たMr.マリック氏に心を奪われたという原体験から、「10歳の自分がワクワクするマジック」をモットーとする。

理解力が必要な複雑なマジックではなく、10歳でもわかるシンプルな現象で、大人の度肝を抜くショーをお届けします。参加型マジックで観客を巻き込むのも得意。

札幌すすきのでマジックバー「ミラクル」を経営するオーナーマジシャン。

札幌ドームやサッポロビール園、札幌グランドホテルや札幌プリンスホテルでの出演など、地元密着の活動が多い。

また、雄大な大自然を感じさせる演技スタイルは、旅行客にも人気。

トランプ、ロープ、ルーピックキューブなどの小道具を使う至近距離マジックも、数百名規模での人体浮遊や剣刺しイリュージョンも。幅広い演技レンジが魅力。

企業の周年パーティや結婚式のお祝いマジックなど、イベントに合わせたカスタマイズが柔軟なことも好評。

見る人に「マジック凄い！」「マジックって面白い！」を伝えることを信条にしている。

2018年には、第3回北海道クロースアップマジックコンテストで優勝。

プロフィール文のブラッシュアップ例②

『しゃべくり007』や『ぐるナイ』にも出演した、元警察官の催眠術師。マジシャンであり、ジャグラーでもある。

催眠術師としては東京都公認のヘブンアーティストのライセンスを取得しており、東京都で唯一、路上で催眠術をかけることを認められている。

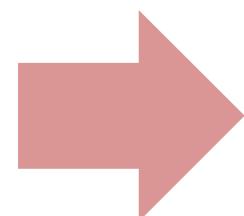
また、ジャグリングが最も経験が長く、ヨーヨー歴は20年を超える、ディアボロでは東日本大会の優勝経験も持っている。

閃光の催眠術師・十文字幻斎の一門を卒業し、藤田安慈として新しい挑戦を行っている。

アベマTV『声優と夜遊び』や『ニコニコ生放送』などのメディアでは、生放送での催眠術を行った。

2019年6月放送の『しゃべくり007』では俳優の田中圭氏に、2021年6月放送の『ぐるナイ』では藤木直人氏に催眠術をかけるなど、テレビでも話題になっている。

十文字幻斎氏が催眠術をかけられなかったタレントへの、リベンジ企画依頼も多い。



『しゃべくり007』『ぐるナイ』で人気を博した、元警察官の催眠術師

元警察官の経験で培った心理的洞察力に加え、専門のカウンセリング技術「安心学®」を習得することにより、独自の催眠術理論を構築。「テレビのヤラセ演出」「うさんくさい」などの従来の催眠術への先入観を払拭した。

催眠の入りが早いこと、催眠の確率が高いことが特徴。

『しゃべくり007』『ぐるナイ』など人気テレビ番組に出演し、俳優・田中圭氏を深い催眠状態へ導き、「角野卓造じやえねよ！」と連呼して笑い転げる場面が大きな話題となった。

また、『声優と夜あそび』『ニコニコワークショップ』などのネット番組では、編集の効かない生放送で催眠術を成功させ、高い技術力と対応力をを見せつけた。

企業イベントやクローズドパーティーでの出演が多い。「自分の名前を忘れる」「レモンが甘くなる」「3の数字が数えられなくなる」など、特徴的な催眠体験が好評。

また、柔軟な人柄と元警察官らしい配慮ある演出は、主催者・ゲスト双方から高い評価を受けている。

反応に個人差があるという特性を持つ催眠術において、出演したすべての現場において催眠状態に導いた実績がある。

不確定要素の多いジャンルの中で、“確実に場を成立させる力”を持った、数少ない催眠術師。

マジシャンができる具体アクション

- ①自分のプロフィールサイトを確認して自分のランクを知る(8項目中〇はいくつかを数える)
- ②足りない項目のセミナー動画を見て、情報を整える
- ③廣木にLINE/Discordで送る



■具体アクションを助ける3つのオプション

シルバープラン加入 月額3000円

- ・マジシャンからヒヤリング
- ・その人の特徴を言語化するお手伝い
- ・修正案の提案
- ・文章校正、推敲
- ・次のステップの提案
- ・Aランクまで伴走

お奨め

プロフィール代行プラン 10万円(税別)

- ・Aランクまでプロフィール作成を代行
- ・料金前払いにて対応
- ・写真、動画撮影協力(別料金)

プロフィール代行 ゼロリスクプラン 15万円(税別)

- ・Aランクまでプロフィール作成を代行
- ・料金の手出しは無し
- ・出演時に精算
- ・写真、動画撮影協力(料金は出演精算)

プロマジシャンとは何か

プロマジシャン	アマチュアマジシャン
<ul style="list-style-type: none">・自分の成長に責任を持つ・未来について考える・継続を目指す・自分の仕事を考察する・顧客のため、業界のため・高ギャラ案件が来たら気が重い	<ul style="list-style-type: none">・辛い成長を避ける・今が楽しいことが最優先・嫌だったら辞める・マジックを考察する・自分のため・高ギャラ案件が来たらラッキー



未来のために、困難に立ち向かう姿勢 =プロ意識

【銘柄マジシャンの理想のビジョン】

- ・Aランクプロフィールが出来上がって銘柄マジシャンとなる
- ・提案頻度が増え、出張件数が増える
- ・収入は年々増えていき、ヒーローウッドだけで年間報酬200万円超え
- ・銘柄が浸透し、マジシャンとして独自のポジションを確立
- ・他社からの出張も増え、単価も上がる
- ・自分でも仕事が取れるようになり、年収1000万円超え

成約率を上げるための 具体アクションセミナー

【目次】

- ・成約率が上がるメリット
 - ・成約率を上げられないマジシャンの特徴4選
 - ・クライアントが断る理由を分析
 - ・クライアントの具体的な声
 - ・コンシェルジュの提案指針
 - ・このセミナー内容を実践するとどうなるか
- 《休憩》
- ・ヒーローウッドの理念と目標
 - ・銘柄マジシャンとは
 - ・プロフィール文のブラッシュアップ例①②
 - ・マジシャンができる具体アクション
 - ・プロマジシャンとは何か

ご清聴ありがとうございました